

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA

EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA MANAGEMENTU

Vytvoření a aplikace podmínek pro úspěšné zahájení činnosti malé firmy

The Creation and Application of the Conditions for Successful Start-up of Small Business

Student: Tomáš Řeha

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Marie Mikušová, Ph.D.

Ostrava 2015

Zadání bakalářské práce

Student: **Tomáš Řeha**
Studijní program: B6208 Ekonomika a management
Studijní obor: 6208R037 Management
Téma: Vytvoření a aplikace podmínek pro úspěšné zahájení činnosti malé firmy
The Creation and Application of the Conditions for Successful Start-up
of Small Business

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
 2. Teoretická východiska podnikání v malých a středních firmách
 3. Charakteristika a založení fiktivní firmy
 4. Podnikatelský plán zakládané firmy jako předpoklad jejího úspěchu
 5. Závěr
- Seznam použité literatury
Seznam zkratk
Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce
Seznam příloh
Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

SRPOVÁ, Jitka, Václav ŘEHOŘ et al. *Základy podnikání*. Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-247-3339-5.
SYNEK, Miloslav et al. *Manažerská ekonomika*. 5. akt. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2011. ISBN 978-80-247-3494-1.
VEBER, Jaromír, Jitka SRPOVÁ et al. *Podnikání malé a střední firmy*. 3. akt. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2012. ISBN 978-80-247-4520-6.

Formální náležitosti a rozsah bakalářské práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Marie Mikušová, Ph.D.**

Datum zadání: 21.11.2014

Datum odevzdání: 07.05.2015

doc. Ing. Petra Horváthová, Ph.D.
vedoucí katedry



prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová
děkanka fakulty

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci na téma Vytvoření a aplikace podmínek pro úspěšné zahájení činnosti malé firmy vypracoval samostatně pod vedením Ing. Marie Mikušové, Ph.D. a uvedl v seznamu literatury všechny použité literární a odborné zdroje.

V Ostravě dne 7. 5. 2015



Tomáš Řeha

Poděkování

Děkuji Ing. Marii Mikušové, Ph.D. za ochotu, trpělivost a vstřícnost při konzultacích vypracovávané bakalářské práce.

Obsah

Obsah	3
1. Úvod	4
2. Teoretická východiska podnikání v malých a středních firmách.....	6
2.1 Definice malého, středního a velkého podniku.....	6
2.2 Význam malých a středních podniků	6
2.3 Omezení malých a středních podniků	7
2.4 A Small Business Act for Europe	8
2.5 Profil podnikatele	13
2.6 Podnikatel x zaměstnanec	15
2.7 Volba právní formy podnikání a hlavní kritéria rozhodování	17
2.8 Společnost s ručením omezeným	21
2.9 Změny k 1.1.2014 u společnosti s ručením omezeným.....	23
2.10 Podnikatelský plán	25
3. Charakteristika a založení fiktivní firmy	30
4. Podnikatelský plán zakládané firmy jako předpoklad jejího úspěchu	32
4.1 Všeobecný popis podniku.....	32
4.2 Klíčové osobnosti a organizační struktura.....	33
4.3 Zaměstnanci	34
4.4 Nabízené služby a výrobky.....	34
4.5 Cíle podniku.....	36
4.6 Sídlo společnosti	36
4.7 Marketing.....	37
4.8 Okolí podniku a konkurence.....	39
4.9 Dodavatelé	41
4.10 Bezpečnost	41
4.11 Hygiena.....	42
4.12 Analýza rizik	42
4.13 SWOT analýza	45
4.14 Finanční plán.....	47
5. Závěr.....	52
Seznam použité literatury	54
Seznam zkratk	56

1. Úvod

V době, kdy vysoké školy chrlí jednoho absolventa za druhým a je obtížné získat dobře ohodnocenou práci ve svém oboru, se nabízí otázka, zda se nepostavit na své nohy a založit si vlastní podnikání. Mnoho lidí, přestože vidí mezeru na trhu, se neodváží této příležitosti využít a jedním z důvodů je, že nevědí, co všechno je potřeba promyslet a vzít v úvahu při zakládání podniku.

Právě této problematice je teoretická část bakalářská práce věnována. Její snahou je odpovědět na otázky vymezení malého a středního podnikání, jaký je jeho význam a jakým způsobem se jej snaží podporovat Evropská unie. Teoretická část bakalářské práce dále rozebírá osobnost podnikatele a výhody a nevýhody vlastního podnikání oproti práci v zaměstnaneckém poměru. Tato část práce by měla čtenáři pomoci k tomu, aby si uvědomil, zda se jeho osobnost hodí k tomu být podnikatel, jelikož založení a řízení vlastního podniku není pro každého. Po rozhodnutí vrhnout se na dráhu podnikatele by měl podnikatel zvážit, která forma podnikání se pro jeho záměr hodí nejvíce. V práci je podrobněji rozebrána společnost s ručením omezeným a vzhledem k nedávným úpravám právního rámce je jedna kapitola věnována také změnám týkajících se této právní formy podnikání.

Závěrečná pasáž teoretické části je věnována podnikatelskému plánu, kde je nastíněna jeho struktura a body, na které není vhodné zapomenout.

Praktická část bakalářské práce je tvořena případovou studií založení fiktivní společnosti s ručením omezeným a především podnikatelským plánem této společnosti, pomocí kterého si jsou zakladatelé schopni uvědomit, promyslet a dát odpovědi na důležité otázky týkající se zakládaného podniku.

Cílem bakalářské práce je vytvoření informačního rámce pro potenciální podnikatele, ve kterém lze nalézt informace o malém a středním podnikání a jeho důležitosti, ověřit si, zda je osobnost daného člověka vůbec vhodná pro podnikání a vytvoření jednoduchého návodu k založení společnosti.

Při vypracování bakalářské práce byly využity různé metody řešení problému. První metodou, která byla použita při tvorbě bakalářské práce, je literární výzkum. Nejprve byla vyhledána vhodná literatura a následně byly vyhledány a shromážděny informace, které byly nezbytné pro vypracování práce. Shromážděné informace byly roztříděny do oblastí podle zamýšlených kapitol bakalářské práce, následně došlo k jejich analýze na menší části a poté syntéze podstatných informací. U kapitoly "Profil podnikatele" byla provedena syntetická

klasifikace informací vyskytujících se v různých kapitolách literatury a následně byla formulována nová východiska vytvořená na základě podstatných informací z daných kapitol.

2. Teoretická východiska podnikání v malých a středních firmách

2.1 Definice malého, středního a velkého podniku

Pro vymezení pojmu malého, středního a velkého podniku jsou používány různé přístupy. Následující řádky jsou věnovány těmto dvěma pojetím: podle doporučení Evropské unie a podle statistického úřadu Evropské unie.

Doporučení Evropské komise podniky člení na mikropodniky, malé podniky, střední podniky a velké podniky. Mezi mikropodniky jsou řazeny subjekty s méně než 10 zaměstnanci, ročním obratem do 2 milionů EUR a aktivy do 2 milionů EUR. Malé podniky jsou ty podniky s méně než 50 zaměstnanci, ročním obratem do 10 milionů EUR a aktivy do 10 milionů EUR.

Do kategorie středních podniků jsou řazeny subjekty do 250 zaměstnanců, ročním obratem do 50 milionů EUR a aktivy do 43 milionů EUR. Podniky s více než 250 zaměstnanci, ročním obratem vyšším než 50 milionů, případně aktivy vyššími než 43 milionů EUR jsou řazeny mezi velké podniky.

Toto členění je používáno při poskytování podpory malým a středním podnikům.¹ Podniky, které se o podporu podnikání ucházejí, musejí splňovat kritéria malého a středního podnikání: počet zaměstnanců, roční obrat, výši aktiv, nezávislost. Nezávislostí je myšleno, že pokud je podnikový kapitál nebo hlasovací práva z 25 nebo více procenty vlastněn subjektem, který nesplňuje definici malého a středního podniku, nemůže být podnik řazen mezi malý a střední podnik.

Statistický úřad Evropské unie podniky člení podle počtu zaměstnanců do tří kategorií. Na malé (do 20 zaměstnanců), střední (do 100 zaměstnanců) a velké (se 100 a více zaměstnanci).

Někteří autoři, jako Srpová, Řehoř, podniky člení podle počtu zaměstnanců na: malé (do 50 zaměstnanců), střední (do 250 zaměstnanců) a velké (250 a více zaměstnanců) (Srpová, Řehoř, 2010).

2.2 Význam malých a středních podniků

Malé a střední podniky v Evropské unii zaměstnávají 88,8 milionů občanů. Do kategorie malých a středních podniků spadá 99% evropských firem, které vytvářejí 66% pracovních míst a 58% HDP Evropské unie. Malé a střední podniky jsou jedním ze

¹ Gov. 47/2002 Sb. [online]. [cit. 10.3.2015]. Dostupné z: <http://portal.gov.cz/app/zakony/zakonPar.jsp?page=0&idBiblio=53001&recShow=2&nr=47~2F2002&rpp=15#parCnt>

základních stavebních kamenů ekonomiky Evropské unie a mají zásadní význam na růst její konkurenceschopnosti.²

Stejně tak v USA jsou malé podniky jádrem tamní ekonomiky. Podniky s méně než 500 zaměstnanci generují více než polovinu HDP. V posledních letech jsou v průměru 3 nová pracovní místa ze 4 vytvořeny malými podniky (Boone, Kurtz, 2011).

V České republice představují malé a střední podniky 99,8% z celkového počtu firem, vytvářejí 60% pracovních míst a tvoří 55% HDP. V České republice připadá 86 malých a středních podniků na 1000 obyvatel.³

Malé a střední podniky často zaměstnávají pracovní sílu uvolněnou velkými podniky, které přesunují svá pracovní místa do zemí s nižšími osobními náklady. Působí proti monopolním tendencím, jsou neustále vytlačovány z trhu velkými podniky, na druhou stranu jsou schopny najít nové možnosti na trhu. Snaží se najít co nejvyšší uplatnění na lokálních trzích, které pro velké podniky nejsou atraktivní, jsou schopny vyhovět individuálním přáním zákazníka a také jsou v očích spotřebitelů méně anonymní, jelikož jsou svému okolí lépe známí než velké nadnárodní podniky. Mimo jiné malé a střední podniky reprezentují místní kapitál, místní vlastnické poměry.

Velmi často utváření urbanizaci měst, když zaplňují prostory v centrech měst a náměstích, a díky jejich přítomnosti si do těchto míst najde každodenně cestu mnoho obyvatel. Mnoho malých a středních podnikatelů spolupracuje s velkými podniky jako jejich subdodavatelé, jelikož v poslední době velké podniky nakupují až 80% komponentů od jiných subjektů (Srpová, Řehoř, 2010).

2.3 Omezení malých a středních podniků

Jako podstatné omezení malých a středních podniků lze považovat horší přístup ke kapitálu. Na rozdíl od velkých podniků nemohou k zisku kapitálu využít emisi dluhopisů. Jedním z hlavních zdrojů kapitálu jsou úvěry, které mohou podniky získat na prokazatelně rentabilní investice, avšak za vyšší úrok s ohledem na vyšší úroveň rizika, které věřitel podstupuje.

² Europa. *SME Performance Review*. [online]. [cit. 11.3.2015]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf>

³ MPO. *Akční plán podpory MSP pro rok 2015*. [online]. [cit. 11.3.2015]. Dostupné z: <<http://download.mpo.cz/get/52476/59726/620385/priloha001.docx>>

Dalším omezením, které je nutno brát v potaz, je, že malé a střední podniky si nemohou dovolit zaměstnávat špičky ve svém oboru. Velké podniky mají možnost nabídnout špičkovým vědcům, manažerům a obchodníkům takové podmínky, které jsou pro malé a střední podniky nedosažitelné.

S ohledem na výši svých zdrojů mají omezený přístup ke státním zakázkám, které ve většině případů mají rozsáhlý investiční charakter.

Malé a střední podniky jsou ohrožovány chováním velkých podniků co do ceny produktů. Velké podniky mají možnost dosáhnout úspor z rozsahu produkce a poté produkt nabízet za cenu nižší než jsou výrobní náklady menších subjektů.

Dále nelze opomenout negativní společenské vnímání podnikatelů, které je dáváno za vinu především médiím, které kladou nedostatečný důraz na příklady úspěšného podnikání. Podle některých podnikatelů je také problémem nedostatečné vzdělávání v oblasti podnikání, které nedokáže uspokojivě připravit podnikatele na chod podnikání.

Malé a střední podniky jsou nejcitlivější na změny v podnikatelském prostředí. Omezením pro tyto podniky je také nadměrná administrativní zátěž (Srpová, Řehoř, 2010).

2.4 A Small Business Act for Europe

Evropská unie si je vědoma důležitosti prosperity malých a středních podniků pro budoucí rozvoj Unie. Základním stavebním kamenem Evropského aktu pro malé podniky je přesvědčení, že dosažení nejlepších rámcových podmínek pro malé a střední podniky záleží především na společenském uznání podnikatelů. Nálada uvnitř společnosti by měla vést jednotlivce k tomu, aby považoval možnost založení svého vlastního podnikání za atraktivní a byl si vědom přínosu malých a středních podniků na zaměstnanosti a hospodářském rozvoji. Klíčem pro vytvoření příhodného podnikatelského prostředí je změna politického a mediálního přístupu. Podnikání a ochota podstupovat riziko by měla být oceněna jak politiky, tak i médii a podpořena vládou.

Vytvoření příhodných podmínek pro podnikatele by se mělo stát hlavní politikou, založenou na přesvědčení, že pravidla musí respektovat většina těch, kdo je budou v budoucnu využívat: princip "mysli nejdřív na malé".

To je důvodem, proč se Evropský akt pro malé a střední podniky snaží zlepšit celkový přístup politiky k podnikání, nevratně zakotvit princip myslí nejdřív na malé do tvorby politik od regulací po veřejnou službu a podpořit růst malých a středních podniků odstraněním zbývajících překážek, které brzdí jejich rozvoj.

Evropský akt pro malé a střední podniky staví na výsledcích Komise a členských států. Vytváří nový právní rámec, který začleňuje již existující nástroje politiky podnikání, konkrétně na Evropské chartě pro malé podniky a Moderní politice pro malé a střední podniky. K zavedení této ambiciózní politiky je zapotřebí skutečného partnerství mezi Evropskou unií a členskými státy, které respektuje principy subsidiarity a proporcionality.

Symbolický název "Akt", který je dán této iniciativě, podtrhuje politické odhodlání rozpoznat ústřední roli malého a středního podnikání v ekonomice Evropské unie a poprvé vytvořit všeobecný právní rámec pro Evropskou unii a členské státy skrz 10 principů pro přípravu a zavedení politik jak na úrovni Evropské unie, tak v členských státech. Tyto principy jsou nezbytné pro vytvoření přidané hodnoty na úrovni EU, vytvoření rovných podmínek pro malé a střední podniky a zlepšit právní i administrativní prostředí napříč celou Evropskou unií.

Evropský akt pro malé a střední podniky dále zahrnuje nové legislativní návrhy, které vycházejí ze z principu "Mysli nejdřív na malé" (Srpová, Řehoř, 2010).

2.4.1 Deset principů Evropského aktu pro malé a střední podniky

1. Vytvoření prostředí, ve kterém budou podnikatelé a rodinné podniky prosperovat a podnikání bude odměněno.

Vzdělávací systém a školní osnovy se na podnikání nezaměřují dostatečně a nejsou schopny studenty naučit dovednostem, které podnikatelé potřebují. A přitom se děti mohou naučit cenit si podnikání již od počátku svého vzdělávání. Proto je Komisí podporována kultura podnikání a usnadnění výměny těch nejlepších zkušeností v podnikatelském vzdělávání.

Členské státy jsou vybídnuty k stimulování inovativního a podnikavého způsobu myšlení u mladých lidí pomocí zavedení podnikání do vzdělávacích osnov, zejména pak na středních školách. Dále je požadována spolupráce s obchodní komunitou za účelem vytvoření strategie pro podnikatelské vzdělávání na všech úrovních vzdělávacího systému. Členské státy by také měly zajistit, aby daňová povinnost netvořila překážku v podnikání.

2. Zajištění, že poctiví podnikatelé, kteří čelili bankrotu, dostanou rychle druhou šanci.

Členské státy unie jsou vybídnuty k navození pozitivního postoje společnosti vůči umožnění podnikateli začít s čistým štítem, například pomocí veřejných informačních kampaní. Také by měly zajistit rovnoprávnost znovu začínajících podnikatelů s úplnými nováčky v podnikání, zvláště pak v poskytování podpory.

3. Vytvoření předpisů podle principu "Mysli nejdřív na malé".

Tímto principem je po členských státech například požadována konzultace připravovaných návrhů zákonů se zainteresovanými subjekty, pokud má tento návrh dopad na jejich činnost.

4. Přimět veřejné správy vnímat potřeby malých a středních podniků.

V praxi tento princip znamená vybídnutí členských států snížit úroveň poplatků při registraci podniku, a také snížit časovou náročnost při zakládání podnikání. Podnikatelské licence a povolení by měly být zjednodušeny. Také je požadováno vytvoření kontaktních míst, kde by zainteresované osoby mohly oznámit nařízení a pravidla, která jsou nepřiměřená a brání malým a středním podnikům v provozování činnosti.

5. Přizpůsobení nástrojů veřejné politiky potřebám malých a středních podniků: usnadnění účasti malých a středních podniků na veřejných zakázkách a efektivnější využití možností státní podpory malého a středního podnikání.

Cílem Komise je najít způsob, jak snížit byrokracii, zvýšit transparentnost a informovanost a zajistit rovné podmínky pro malé a střední podniky. Po členských státech je požadováno vytvoření elektronických portálů, které nabídnou široký přístup k informacím o veřejných zakázkách. Dále je státním autoritám doporučeno rozdělovat zakázky více subjektům, pokud to situace dovolí.

6. Usnadnění přístupu malých a střední podniků k finančním zdrojům a rozvoj právního a obchodního prostředí podporující včasné platby při obchodních transakcích.

Averze vůči riziku často investory a banky odrazuje od financování začínajících podniků a podniků v raných stádiích vývoje. Ve finanční provizi musí být zohledněny a opraveny možnosti selhání trhu, aby se mohl nadále rozvíjet evropský trh s rizikovým kapitálem, aby se zlepšil přístup malých a středních podniků k financím. Navíc mnoho podnikatelů potřebuje získat přehled o výhodách a nevýhodách daného typu financování a jak nejlépe prezentovat svůj projekt případným investorům.

Komise nabízí členským státům pomoc při vývoji kvalitních investičních programů. Členské státy jsou vybídnuty k vyvinutí finančních programů, které budou adresovat finanční zdroje, konkrétně instrumenty, které kombinují jak vlastní, tak i cizí kapitál, to vše při dodržení předpisů státní podpory podnikání. Dále by mělo být zajištěno, že zdanění podnikového zisku podpoří investice.

7. Pomocí malým a středním podnikům více těžit z příležitostí nabídnutých jednotným trhem.

Komisi je zajištěno prohloubení informací o operacích na jednotném trhu zásluhou zvýšeného sledování trhu, díky čemuž budou identifikovány případy selhání trhu, které pak mohou být řešeny tam, kde je ekonomický přínos největší. Dále je například zvýšena finanční podpora Evropské unie pro malé a střední podniky za účelem podpory účasti a ochrany jejich zájmů při standardizaci a zlepšení informovanosti malých a středních podniků ohledně evropských norem, včetně jejich využívání. Zájmem Komise je také odstranění roztříštěnosti norem na ochranu spotřebitele, za účelem zjednodušení zahraničního obchodu pro malé a střední podniky a minimalizace administrativních nákladů.

Členské státy jsou vybídnuty k zajištění správného provádění principu vzájemného uznání. Dále jsou vybídnuty k podpoře přezkoumání obchodního modelu Národních úřadů pro standardizaci za účelem snížení nákladů na přístup k těmto standardům. Členské státy by také měly zajistit spravedlivé složení výborů pro normalizaci. Státy jsou také vybídnuty k poskytování poradenských služeb malým a středním podnikům, včetně podpory při ochraně před nekalými obchodními praktikami.

8. Podpora zvyšování kvalifikace malých a středních podniků a všech forem inovací.

V praxi to například znamená další rozšíření programu na zvýšení pracovní mobility učňů, zjednodušení předpisů pro státní podporu členských států na podporu výzkumu, vývoje a inovací, nebo povzbuzení vzniku rychle rostoucích podniků pomocí podpory schopností malých a středních podniků v oblasti výzkumu a inovací, zejména díky sladění národních programů a iniciativ. Dále existuje snaha komise o vyvinutí klastrové strategie, zahrnující podněty k povzbuzení mezinárodní klastrové spolupráce, usnadnění vstupu klastrů na nové trhy a zavedení jednotlivých kroků k povzbuzení malých a středních podniků k větší účasti v klastrech zaměřených na inovace.

Členské státy jsou například vybídnuty k podporování snahy malých a středních podniků o internacionalizaci a nabytí statutu rychle rostoucího podniku, skrz jejich účast v klastrech zaměřených na inovace. Dále jsou vybídnuty k otevření národních výzkumných programů, které by vzájemně přinesly užitek také malým a středním podnikům z jiných členských států a přispěly k přístupu malých a středních firem k mezinárodním výzkumným aktivitám. Členské státy by také měly podporovat vývoj elektronické identity pro podnikání, za účelem umožnění elektronického fakturování transakcí.

9. Umožnění malým a středním podnikům přeměnit výzvy prostředí na příležitosti.

K uvedení tohoto principu do praxe je komisí usnadňován přístup malých a středních podniků k Eko-auditu a programu řízení (EMAS) díky postupům méně náročným na životní prostředí, sníženým poplatkům a možnosti registrace do klastru. Dále je financována síť expertů v oblasti životního prostředí a energetické efektivity, kteří by měli poskytovat malým a středním podnikům rady ohledně ekologicky efektivních inovací, tržního potenciálu a možností financování pro efektivnější operace.

Členské státy jsou pak vybídnuty k plnému využití částky pohybující se okolo 2,5 miliardy Euro, které byly vyčleněny na podporu ekologicky šetrným výrobkům a procesům, které jsou produkovány malými a středními podniky.

10. Povzbuzovat a podporovat malé a střední podniky k prospěchu z rozvoje trhu.

Pro zavedení toho principu Komise sestavila týmy zaměřené na zpřístupnění klíčových exportních trhů, které dávají dohromady obchodní rady členských států a obchodní organizace Evropské unie za účelem zlepšení informovanosti malých a středních podniků ohledně obchodních bariér mimo EU. Dále bude aktivně vyhledávat možnosti otevření trhů třetích zemí, zvláště pak rozvinutých a pokročile rozvojových států a to skrz vyjednávání Světové obchodní organizace a bilaterální dohody. Komise bude podporovat usnadnění obchodního styku jak v rámci Světové obchodní organizace tak i bilaterálních dohod. Zájmem komise je také zvýšení konkurenceschopnosti evropských malých a středních podniků na čínském trhu prostřednictvím programu Brána do Číny, který se zaměřuje na vytvoření programu vzdělávání vedoucích pracovníků v Číně.

Členské státy jsou vybídnuty k podpoře poskytování poradenství ze strany velkých společností malým a středním podnikům se zájmem přivést tyto firmy na mezinárodní trhy.

2.4.2 Nové legislativní návrhy

1. Nařízení o výjimce pro státní podpory (GBER)

Toto nařízení ruší předchozí povinnost oznamování kategorie státní podpory, které jsou zahrnuty v již existujících nařízeních v oblasti podpory malého a středního podnikání pro školení, zaměstnanosti, výzkumu a vývoje a případných nových kategorií. Nové nařízení zjednodušuje a sladuje již existující nařízení týkající se malých a středních podniků a zvyšuje intenzitu podpory investic malých a středních podniků.

2. Nařízení ustanovující statut evropské soukromé společnosti (SPE)

Toto nařízení ustanovuje statut evropské společnosti, která by mohla být vytvořena a provozována díky jednotným zákonům ve všech členských státech. Této nové společnosti také může být ku prospěchu využívání stávajících směrnic týkajících se dani z příjmu právnických osob.

3. Směrnice o snížené dani z přidané hodnoty

Tato směrnice nabízí členským státům možnost užívání snížené sazby DPH zejména pro místně dodávané služby, které jsou poskytovány především malými a středními podniky.⁴

2.5 Profil podnikatele

Podnikání zpravidla zahrnuje činnosti spojené s invencí a aktivitou podnikatele a jen zřídka kdy se obejde bez rizika. Vrhout se na dráhu podnikatele tedy není pro každého, a proto by měl mít podnikatel určité rysy, které by uplatňoval při každodenním dění ve firmě.

a) Vytrvalost a dlouhodobost úsilí

Podnikání je ve většině případů dlouhodobou záležitostí a podnikatel by měl předpokládat, že jím bude zabývat delší dobu, i když neexistuje právní předpis, který by zakazoval založení podniku s krátkodobým cílem a po jeho naplnění podnikatelskou činnost ukončit. Potenciální podnikatel si musí být vědom, že jeho profesní zaměření bude v nadcházejícím časovém horizontu ovlivňováno podnikatelskými aktivitami.

Podnikání je činnost, pro kterou je typický určitý stupeň setrvačnosti. Zásahy do podnikání se neprojeví okamžitě, a proto by případný neúspěch neměl podnikatel odradit od pokračování v činnosti. Spíše naopak, z chyb by si měl vzít ponaučení a v budoucnu se jim vyvarovat.

b) Sebedůvěra

Podnikatel musí věřit svým schopnostem a rozhodnutím. Sebedůvěru podnikatele zvyšují především jeho úspěchy, přesto by za žádných okolností neměl ustupovat před překážkami a dílčími neúspěchy. Podnikatel by měl umět realisticky zhodnotit riziko a pečlivě se připravit na důležitá rozhodnutí podpořené dobrou informovaností o dané situaci.

c) Odpovědnost

Odpovědnost je spojená s podnikáním nejen ve smyslu právního ručení, které je odvozeno od příslušné právní formy podnikání. S podnikáním se pojí také některé aspekty morální odpovědnosti. Podnikatel zodpovídá za dodržení smluvních podmínek se svými

⁴ Europa. *Small Business Act for Europe*. [online]. [cit. 18.3.2015]. Dostupné z: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:EN:PDF>>

zákazníky a dodavatele, za dodržování pracovních smluv se svými zaměstnanci a v neposlední řadě také dodržování zákonů. Nezodpovědnost v těch oblastech se projeví nejen v postojích a společenském vnímání zákazníků, dodavatelů či zaměstnanců, ale také sankcemi ze strany státu, které mohou stát podnik nemalé finanční prostředky.

d) Informovanost

Úspěšný podnikatel by si měl vybudovat a využívat informační kanály o zákaznících, situaci na trhu zboží, práce a kapitálu, ale také vývoji politické situace v regionu své působnosti. Poté nebude zaskočen změnou situace a naopak ji může využít ve svůj prospěch.

e) Iniciativa

Podnikatel musí jednat dříve, než jej k tomu situace donutí. Měl by předcházet nepříznivým situacím a ne je řešit až v případě, kdy nastanou. Reaktivní chování je sice pohodlné a méně náročné, nemusí však přinášet požadované efekty.

f) Sledování svých silných stránek a podnikatelských příležitostí

Podnikatel by měl znát své silné stránky a umět je využít, každá jeho přednost by měla vést k jeho rozvoji. Neustále by měl monitorovat situaci ve svém okolí a zkoumat, zda se nenaskytne příležitost pro jeho podnikání.

g) Koncepce cena - kvalita - flexibilita

V dnešním tržním prostředí již nelze spoléhat na nalákání zákazníků pouze nízkou cenou. Aby se podnikatel mohl považovat za profesionála ve svém oboru, musí považovat za samozřejmé základní konkurenční atributy, kterými jsou kromě ceny také kvalita a čas. Aby byl podnikatel pro své zákazníky atraktivní, musí zaručit odpovídající cenu a kvalitu produkce a v neposlední řadě také schopnost pružně reagovat na požadavky zákazníků.

i) Motivace a úsilí o úspěch

Důležitým faktorem v podnikání je motivace člověka, která jej tlačí k vytýčenému cíli. Musí existovat důvod k tomu, aby člověk začal podnikat a dosahoval úspěchu. Základem úspěchu je vůle dosáhnout předem stanoveného cíle. Bez motivace podnikateli nejsou příliš platné ani sebelepší znalosti a zdroje podnikání.

Úspěch lze rozlišit na objektivní a subjektivní. Objektivní úspěch je poměřován především výsledkem hospodaření, který vyjadřuje ekonomickou účinnost podnikání a je odměnou podnikatel za převzetí rizika a zdrojem finančních prostředků plynoucích z podnikání.

Subjektivní úspěch je odrazem vnímání jedince nebo skupiny lidí a proto podnikatelé mu přikládají větší váhu, jelikož může vyjadřovat, do jaké míry naplňuje podnikatelská činnost představy podnikatele a jak přispívá k jeho seberealizaci.

Objektivní a subjektivní stránky úspěchu nemusí být vždy v souladu. Podnik s dobrým výsledkem hospodaření nemusí podnikatele vnitřně uspokojovat a dokonce může vést ke ztrátě motivace.

j) Racionální chování

V současné době se podnikatel již nemůže nechat vést sledem událostí a pouze reagovat na nastalou situaci. V tržním hospodářství je po podnikatelích vyžadováno mít připravené varianty možných situací, předvídání svých podnikatelských aktivit a nemít obavu realizovat perspektivní projekty. Jako důvody špatných výsledků podnikání lze považovat špatný plán podnikání nebo nedodržení plánu podnikatelem a nastání neočekávaných podmínek, které se nedaly předvídat. Za první dva důvody neúspěchu je zodpovědný podnikatel.

k) Sklon k riziku

Jak již bylo uvedeno výše, většina podnikatelských aktivit je spojena s rizikem. V současnosti, která je charakteristická turbulentním, chaotickým prostředím, je většina klíčových rozhodnutí podnikatele opředena nejistotou či rizikem. Proto dráha podnikatele není vhodná pro ty, kteří neradi rozhodují, přijímají odpovědnost či odkládají důležitá rozhodnutí.

l) Respektování okolní reality

Podnikatel musí skutečnost přijmout takovou jaká je a přizpůsobit se jí, jelikož nebude mít na její změnu dostatek sil a navíc by tato snaha byla neproduktivní. Je nutno přijmout fakt, že konkurence na trhu není proto, aby ji podnikatel zničil, ale aby s ní soutěžil a popřípadě také spolupracoval (Veber, Srpová, 2008).

2.6 Podnikatel x zaměstnanec

Založení vlastního podniku a jeho následné vedení není jednoduché a proto by rozhodnutí o zahájení dráhy podnikatele měly předcházet seriózní úvahy. Status podnikatele přináší člověku mnoho pozitivních i negativních důsledků a každý člověk, který uvažuje o zahájení svého vlastního podnikání, by si měl uvědomit, promyslet a vyhodnotit všechny efekty, které mu podnikání přinese. Vstup do podnikatelské sféry sice není nevratný, každý má možnost při splnění určitých podmínek podnikání ukončit a například nastoupit do zaměstnaneckého poměru, ale s podnikáním souvisí vynaložení finančních prostředků, které mohou být ztraceny. V neposlední řadě dotýčný může přijít také k psychické újmě, pokud jako podnikatel selže.

Pro určení výhod a nevýhod statusu podnikatele vůči zaměstnaneckému poměru neexistují jednoznačná vymezení, vychází se především ze situace, ve které se člověk v danou chvíli nachází a z osobnosti člověka, jelikož výhoda pro jednoho může být nevýhodou pro druhého.

2.6.1 Faktory

Významná okolnost, která se musí brát v potaz je, zda má dotyčný zaměstnání. Zde je potřeba zvážit, jestli má opustit zaměstnání, přijít tak o jistotu přísunu peněžních prostředků a pustit se do něčeho nového, s čím nemusí mít valné zkušenosti a s čím je spojena určitá míra rizika. Pokud dotyčný nemá, nebo ztratil zaměstnání, podnikání může být vhodným způsobem, jak si zajistit příjem peněžních prostředků.

Dalším faktorem, který je nutno zvážit, je místo, kde daná osoba žije, jelikož většinou podnikatelé provozují svou činnost v místech, kde žijí. Tento faktor předurčuje další rozhodnutí. Malé a střední podnikání je výrazně spjato s osobním životem podnikatele a jeho úspěch ovlivňují životní jistoty podnikatele, jmenovitě zdraví, zázemí a uspokojení z práce.

Většina podnikatelských aktivit vyžaduje určité materiální předpoklady. K provozování podnikatelské činnosti je nezbytné disponovat k tomu určenými prostory. Výhodu mají ti, kteří již z minulosti mají tyto prostory k dispozici. Dotyční pak nemusí počítat s dalšími náklady na nájem či výstavbu.

Budoucí podnikatel také musí zvážit výdaje na pořízení potřebného vybavení, například výrobního zařízení, zásob či administrativního zázemí. Nespornou výhodou mají ti, kteří mají k dispozici určitou výši kapitálu, vzhledem k nevoli bank poskytovat úvěry neznámým klientům, která se projeví ve výši úroků.

Rozhodnutí pro podnikání musí být podpořeno podnikatelským záměrem. Podnikatel musí mít představu o svém budoucím podnikání, o oblasti, kde bude podnikat, co bude předmětem jeho činnosti, jaké zákazníky bude chtít oslovit a jak obstojí na daném trhu.

To vše by mělo být zahrnuto v podnikatelském plánu, který může obsahovat odhad potřebných finančních prostředků a odhad přínosů plynoucích z podnikání. Tyto přínosy by měly být porovnány se mzdou a následně zváženo, zda je výhodnější být zaměstnancem nebo využít svých schopností a postavit se na vlastní nohy (Veber, Srpová, 2010).

2.6.2 Výhody a nevýhody

Podnikání je v drtivé většině případů spojené s rizikem a jen zřídka je bezproblémové. Podnikatel se musí disponovat účetními a daňovými znalostmi a dodržovat zákony. K tomu je nutno ještě připočíst zodpovědnost vůči zaměstnancům, pokud je tedy

zaměstnavatelem. Podnikatel by neměl počítat s pravidelnou denní osmihodinovou pracovní dobou a také by měl mít obavu z vážnějších zdravotních problémů, které by mohly ohrozit chod podnikání. Oproti tomu v případě úspěchu podnikání se podnikatel mohl těšit na výraznější peněžní příjmy.

Podnikatel pracuje sám pro sebe, což lze vnímat jako významné pozitivum. Některým osobám to může přinést vnitřní uspokojení, které jim chybělo v zaměstnaneckém poměru, dále také větší chuť do práce a také jinačí vnímání hodnoty peněz, které získali po náročném vyjednávání se zákazníky. Další výhodou je, že podnikatel má větší kontrolu nad svou budoucností. V zaměstnaneckém poměru je pracovník odkázán na rozhodnutí svého zaměstnavatele a vždy se zodpovídá svému nadřízenému. Podnikatel se sám může rozhodnout, kterým směrem se bude jeho byznys ubírat, může si vybírat klienty a v neposlední řadě také spolupracovníky.

Podnikatelé také lépe porozumí hodnotě vykonané práce, jsou schopni rozpoznat, kdy práce přidává hodnotu konečnému produktu a zvyšují svou produktivitu. Pro zaměstnance ne vždy platí, že když jsou v práci, tak opravdu pracují a přinášejí svému zaměstnavateli užitek, za který jsou placeni.⁵

Se zaměstnaneckým poměrem souvisí menší zodpovědnost a v případě, že zaměstnavatel nemá výrazné finanční problémy, také pravidelně vyplácená mzda ve stanovenou dobu. Zaměstnanec má většinou pravidelnou denní pracovní dobu ve výši osmi hodin a má zabezpečeno zaměstnavatelem veškeré vybavení potřebné k vykonávání pracovní činnosti.

Zaměstnanci jsou také ušetřeni náročných administrativních záležitostí, nemusejí podávat daňové přiznání a nemusejí se zabývat zdravotním a sociálním pojištěním. Všechny tyto záležitosti za své zaměstnance vyřizuje zaměstnavatel (Veber, Srpová, 2010).

2.7 Volba právní formy podnikání a hlavní kritéria rozhodování

Právní úprava České republiky nabízí podnikatelům různé formy podnikání, jejichž výběr záleží čistě na podnikateli. Otázka, kterou právní formu podnikání zvolit se podnikatelům nenabízí pouze při zakládání podniku. Někdy jsou okolnostmi dotlačeni uvažovat o změně právní formy podnikání i během provozování činnosti. Volba právní formy

⁵ Heartifb. *The Entrepreneur Advantage: Why It's Better Than s Day Job*. [online]. [cit. 28.3.2015]. Dostupné z: <<http://heartifb.com/2012/10/19/why-being-entrepreneur-is-better-than-having-a-day-job/>>

podnikání má dlouhodobý efekt a při výběru je nutno zvážit určitá kritéria, na základě kterých pak rozhodnout, která právní forma je vhodná pro daný typ podnikání.

2.7.1 Způsob a rozsah ručení

Způsob ručení a jeho rozsah ovlivňuje riziko podnikatele, který se stává zakladatelem a společníkem podniku a určuje, do jaké míry dotýčný ručí za závazky podniku majetkem. Existují dva způsoby ručení: omezené a neomezené.

a) Omezené ručení

U právních forem podnikání s omezeným ručením podnikatel ručí pouze do výše svého nesplaceného vkladu. Avšak v tomto případě podnikatel neručí svým osobním majetkem, ale pouze majetkovým vkladem do podniku. Jako příklad lze uvést společnost s ručením omezeným.

b) Neomezené ručení

U právních forem s neomezeným ručením ručí podnikatel za závazky podniku celým svým majetkem, včetně majetku osobního. Příkladem společnosti s neomezeným ručením společníků je veřejná obchodní společnost.

2.7.2 Oprávnění k řízení

Právní řád České republiky předepisuje, kdo podnik při zvolené právní úpravě vede a navenek zastupuje. V některých případech právní úprava nechává toto rozhodnutí na bedrech společníků, kteří toto zmocnění mohou zaznamenat do společenské smlouvy. Zákon také předepisuje, které orgány společnosti jsou zřízeny povinně a jaké jsou jejich pravomoci.

2.7.3 Počet zakladatelů

Jednotlivé právní formy podnikání se liší minimálním počtem zakladatelů. Například společnost s ručením omezeným a akciová společnost mohou být založeny pouhou jednou osobou, 2 osoby jsou nutné pro založení veřejné obchodní společnosti a komanditní společnosti.

2.7.4 Základní kapitál

Minimální výši základního kapitálu předepisuje zákon o obchodních korporacích pouze u společnosti s ručením omezeným a akciové společnosti. U společnosti s ručením omezeným je spodní hranicí 1 Kč, v podstatě je tak minimální výše základního kapitálu předepsána pouze u akciové společnosti a to ve výši 2 milionů Kč nebo 80 tisíc EUR.

2.7.5 Administrativní náročnost

Jednotlivé právní formy podnikání se podstatně liší náročností založení a to jak časovou, tak i finanční. Rozdílná náročnost je dána úpravou podmínek, za kterých organizace vzniká. Nejnáročnější je založení akciové společnosti, u které je před zahájením činnosti nezbytné vyhotovit stanovy společnosti a povinně je zřízena valná hromada, představenstvo a dozorčí rada u dualistického modelu a valná hromada, správní rada a statutární ředitel u modelu monistického. Založení společnosti s ručením omezeným je jednodušší i díky tomu, že v tomto případě oproti akciové společnosti nedochází k emisi akcií.

Potenciální podnikatelé musejí počítat s finančními prostředky na výdaje spojené s povolením živnosti, sepsáním společenské smlouvy a jejím notářským ověřením a v neposlední řadě také se zápisem do obchodního rejstříku.

2.7.6 Účast na zisku a ztrátě

Míra rizika podnikatele se odvíjí od jeho účasti na zisku nebo ztrátě. U osobních společností (kromě komanditní společnosti), kdy společníci neuzavřeli dohodu o rozdělování zisku či tuto problematiku nezaznamenali do společenské smlouvy, se zisk dělí rovným dílem. Obdobně tomu je u společnosti s ručením omezeným, avšak zde se rozdělení zisku zpravidla řídí podílem na základním kapitálu zaznamenaným ve společenské smlouvě. Pouze u akciové společnosti je výše dividendy závislá na rozhodnutí valné hromady.

Potenciální podnikatelé by měli věnovat pozornost také způsobu zdanění rozděleného zisku. U akciové společnosti, stejně jako u společnosti s ručením omezeným, podléhá zisk dvojímu zdanění. Nejprve je zdaněn zisk společnosti sazbou daně z příjmu právnických osob a poté je ještě zdaněn při výplatě podílu na zisku či dividendy příslušnou sazbou daně z příjmu.

2.7.7 Finanční možnosti

Úvěrové možnosti jsou pro jednotlivé právní formy podnikání značně odlišné. Odvíjejí se od výše kapitálu, kterým organizace disponuje a také se zde projevuje vliv způsobu a míry ručení za závazky společnosti. Kromě toho ještě existují předpisy, které zajišťují jistotu věřitelů, zvyšují úvěrovou jistotu a usnadňují tak přístup k cizímu kapitálu.

Nejsnadnější přístup k bankovním úvěrům mají podniky, u kterých je možné se s věřitelem (bankou) domluvit na individuálních podmínkách výhodným pro oba subjekty. Další možností pro získání cizího kapitálu je emise dluhopisů, se kterou jsou ale již spojeny emisní náklady a není možné se domluvit na individuálních podmínkách, jelikož oproti

bankovnímu úvěru jsou věřiteli subjekty na kapitálovém trhu. Podnik je navíc ještě povinen zažádat o povolení k emisi dluhopisů Českou národní banku.

Akciovým společenstvem se navíc nabízí ještě jedna možnost a tou je emise akcií. S emisí jsou ale spojeny emisní náklady a s další emisí akcií může dojít na rozšíření hlasovacího práva a kontroly na další akcionáře.

2.7.8 Daňové zatížení

Daňové aspekty jsou při volbě právní formy podnikání velmi důležité a jsou rozlišovány dva typy daní: přímé a nepřímé.

a) Přímé daně

U přímých daní lze jednoznačně určit osobu, která je jejich plátcem a odvádí se na základě daňového priznání příslušnému daňovému resortu. Mezi přímé daně řadíme daň z příjmu fyzických a právnických osob, daň z nemovitosti, daň z převodu nemovitosti a daň silniční.

Jednotná sazba pro daň z příjmu fyzických osob činí 15% a touto daní jsou zatíženy například příjmy ze závislé či samostatné činnosti, nebo příjmy z nájmu. Sazba daně z příjmu právnických osob je ve výši 19%. Daní z příjmu právnických osob jsou zatíženy příjmy z veškerých činností a z nakládání s veškerým majetkem.

Daní z nemovitých věcí jsou zatíženy pozemky a stavby. Předmětem silniční daně jsou vozidla s největší povolenou hmotností 12 tun určená výlučně k přepravě nákladů.

b) Nepřímé daně

U nepřímých daní nelze jednoznačně určit subjekt, který je jejich plátcem a jejího hodnota je zahrnuta v definitivní ceně zboží a služeb. Mezi nepřímé daně jsou řazeny daň z přidané hodnoty, spotřební daň a ekologická daň.

DPH se vztahuje téměř na veškeré výrobky a služby a od roku 2015 platí tři sazby: základní sazba ve výši 21%, první snížená sazba ve výši 15% a druhá snížená sazba ve výši 10%.⁶

Spotřební daň je používána pro regulaci cen a vztahuje na pět vybraných komodit: minerální oleje, líh, pivo, víno a tabákové výrobky.

Ekologickou daní se rozumí jednorázový poplatek spojený s registrací motorového vozidla a její výše závisí na hodnotách emisí ve výfukových plynech.⁷

⁶ Jakpodnikat. *Sazby DPH aktuálně*. [online]. [cit. 29.3.2015]. Dostupné z: <<http://www.jakpodnikat.cz/dph-sazby.php>>

2.7.9 Zveřejňovací povinnost

Zákon o obchodních korporacích společností nařizuje zveřejňování údajů, které jsou povinny uvádět na obchodních listinách a také zveřejňování dokumentů, kterými jsou například účetní závěrka, pozvánka na valnou hromadu či zpráva o finanční asistenci. Nejrozsáhlejší zveřejňovací povinnost mají emitenti cenných papírů. Organizace jsou povinny zveřejňovat tyto údaje způsobem umožňující dálkový přístup (na internetových stránkách)⁸ (Synek, 2007).

2.8 Společnost s ručením omezeným

Společnost s ručením omezeným představuje nejpoužívanější formu obchodní společnosti v České republice a řadí se mezi kapitálové společnosti. Společnost s ručením omezeným je společnost, za jejíž závazky ručí společníci společně a nerozdílně do výše svého nesplaceného vkladu zapsaného ve společenské smlouvě a dochází zde k oddělení soukromého a podnikového majetku. Firma společnosti obsahuje za jménem označení "společnost s ručením omezeným", které může být nahrazeno zkratkou "spol. s r.o.", nebo "s.r.o.".

Minimální výše základního kapitálu činí 1 Kč. Taková výše základního kapitálu se ale nedoporučuje s ohledem na nízkou důvěryhodnost podniku pro potenciální zákazníky. V případě nepeněžitého vkladu je tento vklad oceněn znalcem, který je vybrán ze seznamu znalců jednatelem, při zakládání společnosti jejím zakladatelem.

Společníci jsou zapsáni v seznamu společníků, který obsahuje jméno společníka, jeho bydliště, podíl, označení podílu, odpovídající výše vkladu a k tomu připadající počet hlasů a den zápisu společníka do seznamu společníků. Společník je povinen splnit vkladovou povinnost ve lhůtě, kterou ustanovuje společenská smlouva, nejpozději však 5 let od založení společnosti či od vzniku vkladové povinnosti během fungování podniku. Společníkům náleží podíl na zisku společnosti určeném valnou hromadou v poměru odvozeném podle svých podílů, pokud společenská smlouva neurčí jinak.

Společenská smlouva je notářsky ověřená veřejná listina nezbytná pro založení společnosti dvěma a více společníky. V případě založení podniku jedinou osobou je společenská smlouva nahrazena zakladatelskou listinou. Obsah společenské smlouvy je

⁷ Ministerstvo financí. *Přímé/nepřímé daně*. [online]. [cit. 29.3.2015]. Dostupné z: <http://www.ministerstvomfinanci.cz/detail-clanku/44_prime/neprime-dane.html>

⁸ Eprávo. *Uveřejňovací povinnost dle ZOK*. [online]. [cit. 29.3.2015]. Dostupné z: <<http://www.epravo.cz/top/efocus/uverejnovaci-povinnost-dle-zok-aneb-jak-se-vyporadat-s-novou-povinnosti-spolecnosti-uverejnovat-informace-na-internetu-92804.html>>

uveden v zákoně o obchodních korporacích. Společenská smlouva musí obsahovat: název společnosti, předmět podnikání nebo činnosti, jméno a bydliště společníků, určení druhů podílů společníků včetně práv a povinností s tím spojených, výši vkladu a podíl společníků, výši základního kapitálu a počet jednatelů a způsob jejich jednání za společnost. Při založení společnosti musí společenská smlouva také obsahovat vkladovou povinnost zakladatelů, včetně lhůty pro její splacení, určení jednatelů a správce vkladu společnosti a u nepeněžitého vkladu jeho popis a ocenění včetně určení osoby znalce, který ocenění provede. Tyto údaje je možno po vzniku společnosti a splnění vkladové povinnosti ze společenské smlouvy vypustit.

2.8.1 Orgány společnosti

2.8.1.1 Valná hromada

Valná hromada je nejvyšším orgánem společnosti, a volí všechny ostatní orgány. Členství na valné hromadě přísluší všem společníkům podniku a skrz tento orgán realizují společníci své právo podílet se na řízení společnosti. Valná hromada se dle zákona svolává minimálně jednou za účetní období a rozhoduje o základních otázkách podniku, jako například schvalování účetní uzávěrky, odvolání jednatele, rozdělování zisku.

Valná hromada je usnášeníschopná, jsou-li přítomni společníci s alespoň polovinou hlasů, kdy 1 hlas odpovídá 1 Kč vkladu a rozhoduje se prostou většinou hlasů přítomných společníků, neurčí-li společenská smlouva jinak.

Valnou hromadu svolává jednatel. Termín konání a její pořad je nutno společníkům písemně oznámit minimálně 15 dní přede dnem jejího konání, pozvánka na valnou hromadu se většinou společníkům posílá na adresu uvedenou v seznamu společníků.

Valná hromada zvolí svého předsedu, který ji následně řídí, a zapisovatele. V případě, že předseda nebyl zvolen, řídí valnou hromadu osoba, která ji svolala. Zapisovatel je povinen vyhotovit zápis z jednání nejpozději 15 dnů od jejího ukončení a po podepsání předsedou valné hromady jej poté na náklady společnosti rozeslat všem společníkům.

Zápis z jednání valné hromady povinně obsahuje firmu a sídlo společnosti, místo a dobu konání valné hromady, jméno předsedy nebo svolavatele a zapisovatele, rozhodnutí valné hromady včetně výsledku hlasování, případné odmítnutí jednatele poskytnout informace podle právního předpisu a obsah protestu proti rozhodnutí valné hromady.

V případě společnosti s jediným společníkem se valná hromada nekoná a její působnost zastává dotyčný společník.

2.8.1.2 Jednatelé

Společnost má jednoho nebo více jednatelů, kteří tvoří statutární orgán podniku. Jednatelé jsou jmenováni valnou hromadou a přísluší jim obchodní vedení společnosti. Jejich povinností je zajistit vedení účetnictví a předepsané evidence, vedení seznamu společníků a případně poskytovat společníkům informace ohledně záležitostí společnosti.

Pro jednatele platí zákaz konkurence, což znamená, že bez souhlasu všech společníků nesmí jednatel podnikat v předmětu činnosti stejném jako společnost, být členem statutárního orgánu jiného podniku se podobným předmětem činnosti, nebo se účastnit na podnikání jiné společnosti jako společník s neomezeným ručením. V případě porušení tohoto zákazu smí společnost po dotyčném žádat vydání prospěchu, který mu při tomto jednání vznikl.

Se vstupem zákona o obchodních korporacích v platnost je možné, aby soud rozhodl, že jednatel při splnění dvou podmínek ručí za splnění povinností společnosti s ručením omezeným. První podmínkou je rozhodnutí o úpadku společnosti. Druhou podmínkou je, že jednatel věděl nebo měl a mohl vědět o hrozícím úpadku a v rozporu s péčí řádného hospodáře neučinil vše potřebné a rozumně předpokládané za účelem jeho odvrácení. Při posuzování zda jednatel jednal s péčí řádného hospodáře, se přihlédne k péči, kterou by v obdobné situaci vynaložila jiná rozumně pečlivá osoba ve stejném postavení.

2.8.1.3 Dozorčí rada

Dozorčí rada je kontrolním orgánem společnosti, která vzniká na základě rozhodnutí společnosti zaznamenaném uvnitř společenské smlouvy. Rada dohlíží na činnost jednatelů, kontroluje údaje zaznamenané v obchodních a účetních knihách, účetních uzávěrkách a jiných dokumentech. Jednou ročně je pak povinna podat zprávu o své činnosti valné hromadě.

Členem dozorčí rady nemůže být jednatel společnosti, nebo jiná osoba pověřená jednáním za společnost (Zákon č. 90/2012 Sb.).

2.9 Změny k 1.1.2014 u společnosti s ručením omezeným

První den roku 2014 vstoupil v platnost nový občanský zákoník a zákon o obchodních korporacích, který do právního řádu týkajícího se společnosti s ručením omezeným přinesl některé podstatné změny.

2.9.1 Základní kapitál

Za jednu z nejpodstatnějších změn lze považovat úpravu minimální výše základního kapitálu, která nově činí pouhou 1 Kč, oproti dřívějším 200 000 Kč. Tato změna usnadňuje především přístup k podnikání pomocí zjednodušení financování při zakládání podniku.

2.9.2 Maximální počet společníků

Stará právní úprava omezovala počet společníků ve společnosti s ručením omezeným na 50. Se vznikem zákona o obchodních korporacích je platnost tohoto omezení zrušena a nově je počet společníků ve společnosti neomezený. Zrušeno je také omezení, že jedna fyzická osoba smí být společníkem maximálně ve třech společnostech současně.

2.9.3 Podíly

Nová právní úprava povoluje vznik různých druhů podílů, které se liší svými právy a povinnostmi. Na rozdíl od obchodního zákoníku, zákon o obchodních korporacích umožňuje společníkům držet více stejných i jiných druhů podílů. Vytvoření více druhů podílů však musí být umožněno společenskou smlouvou.

2.9.4 Převod podílu

Stará právní úprava obsažená v obchodním zákoníku požadovala sepsání smlouvy o převodu podílu nebo notářský zápis pro souhlas valného hromady s převodem podílu. Dle nové právní úpravy společenská smlouva určí, zda podíl společníka může být představován kmenovým listem. Pokud společenská smlouva určí, že může, k převodu podílu postačí rubopis a následné předání kmenového listu novému společníkovi. Poté je již nutné pouze oznámit převod podílu a předložit kmenový list společnosti.

2.9.5 Kumulativní hlasování

Novinkou zavedenou zákonem o obchodních korporacích je možnost volby členů orgánů společnosti kumulativním hlasováním, připustí-li tuto možnost společenská smlouva. Kumulativní hlasování dává společníkům s menšinovým podílem možnost efektivněji bránit a prosazovat své zájmy. Ti si pak zvolí jimi preferovaného zástupce do daného orgánu společnosti. V případě odvolání takto zvoleného člena orgánu společnosti je potřeba souhlasu většiny těch členů, kteří hlasovali pro jeho zvolení.

2.9.6 Právnícká osoba jednatelem, členem dozorčí rady

Dle nové právní úpravy se jednatelem společnosti, či členem dozorčí rady, může stát také právnícká osoba. V tomto případě je zapotřebí, aby byla určena fyzická osoba, která bude právníckou osobu zastupovat. Zastupující fyzická osoba je pak povinna jednat s péčí řádného hospodáře, stejně jako ostatní členové orgánu. V případě, že takto nejedná a způsobí svým konáním společnosti újmu, je povinna nahradit vzniklou újmu jak fyzická osoba, tak i právnícká, kterou zastupuje.

2.9.7 Smlouva o výkonu funkce jednatele

Nová právní úprava udává, že výkon jednatele je bezplatný, není-li v písemné smlouvě schválené valnou hromadou určeno jinak. Dále je nutné upravit odměňování jednatele ve smlouvě o výkonu funkce jednatele, která musí obsahovat veškeré složky odměny poskytované jednateři. Dle staré právní úpravy bylo možné zastávat funkci jednatele bezplatně pouze v případě, že tak bylo určenou dohodou o bezplatném výkonu funkce.

2.9.8 Zrušení zákazu řetězení

Stará právní úprava neumožňovala společnosti s ručením omezeným s jediným společníkem být jediným společníkem v další s.r.o., platil tedy zákaz řetězení. V praxi se tento zákaz ukázal jako nepraktický zejména při existenci velkých koncernových společností. Nová právní úprava tento zákaz vypouští.⁹

2.10 Podnikatelský plán

Podnikatelský plán je písemný dokument zpracovaný podnikatelem, popisující vnější i vnitřní faktory související se zahájením podnikatelské činnosti či fungováním existující organizace. Podnikatelský plán konkretizuje budoucí zájmy podnikatele a jeho zpracování vyžaduje odvahu, invenci a pružnost. V zásadě neexistuje žádný jasně daný předpis, jaké informace má podnikatelský plán obsahovat. Podnikatelský plán je subjektivní dokument, ve kterém se promítají cíle a preference jednotlivých podnikatelů.

Podnikatelský plán slouží k interním účelům podniku, vyžadován je však především externími subjekty. V podniku podnikatelský plán funguje jako plánovací nástroj, podklad při rozhodovacím procesu nebo také jako nástroj kontroly. Sestavuje se především při zakládání podniku a v případech, kdy podnik stojí před velkými změnami, které mohou mít výrazné dopady na jeho činnost, například investice s velkými výdaji.

Pro management podniku spočívá přínos podnikatelského plánu především v tom, že jeho zpracování umožňuje získání užitečných informací z analýz, které by měly být provedeny před jeho zpracováním. Jako příklad lze uvést analýzu okolí, která může podniku pomoci v orientaci v legislativě, politické situaci či možnostech domácí ekonomiky. Zpracování podnikatelského plánu také umožňuje přehledné vyjádření záměrů ve vývoji podniku, predikci budoucích peněžních toků či včasné odhalení možných slabin a rizik ve zvolených záměrech podniku.

⁹ Pohoda. *Základní změny v s.r.o. od roku 2014*. [online]. [cit. 29.3.2015]. Dostupné z: <<http://portal.pohoda.cz/zakon-a-pravo/novy-obcansky-zakonik/zakladni-zmeny-v-s-r-o-od-roku-2014/>>

Externí subjekty hodnotí podle podnikatelského plánu schopnost firmy realizovat náročnější investiční program a její připravenost ucházet se o některý druh podnikatelské podpory. Podnikatelský plán má za úkol přesvědčit investory o bonitě projektu a zajistit tak organizaci potřebné zdroje k jeho realizaci.

2.10.1 Zásady pro zpracování

Při zpracování podnikatelského plánu by se jeho autoři měli držet určitých zásad, jejichž úkolem není zpracovatele nijak omezovat, nýbrž ukázat směr, jakým podnikatelský plán formulovat a zvýšit tak jeho ohodnocení u externích subjektů.

a) Srozumitelný

Při vytváření podnikatelského plánu by se autor měl vyjadřovat jednoduše, nevytvářet příliš dlouhá souvětí a měl by se také vyvarovat přílišnému užívání adjektiv. Ve vhodných případech lze pro přehlednost doporučit sestavení tabulky.

b) Logický

Myšlenky uvedené v dokumentu by na sebe měly navazovat, být podloženy fakty a nesmí si navzájem odporovat. Časový průběh lze znázornit graficky s doplněním harmonogramu.

c) Uváženě stručný

Autorovy myšlenky by měly být uvážlivě stručné, ne však na úkor faktů. Dodržení této zásady je vhodné v případě, že se k dokumentu budeme v budoucnu ještě vracet, nebo jej upravovat.

d) Pravdivý a reálný

Uvádět pravdivé a reálné informace je samozřejmostí, v opačném případě by tvorba podnikatelského plánu postrádala smysl.

e) Respektování rizika

Předvídaní budoucí situace je obtížnou záležitostí. Identifikace a respektování rizika popřípadě variantnost řešení kritických momentů zvyšuje důvěryhodnost podnikatelského plánu.

2.10.2 Struktura podnikatelského plánu

Ve světě existuje nespočet navzájem odlišných podniků, a proto nelze stanovit pevnou strukturu podnikatelského plánu, který by vyhovoval všem. Lze pouze doporučit některé části, které by v dokumentu navzdory rozdílnosti podniků neměly chybět. Následující struktura podnikatelského plánu je pouze orientační.

a) Obsah

I když se zařazení obsahu do struktury podnikatelského plánu zdá samozřejmostí, někteří autoři na něj přesto zapomínají. To pak ztěžuje vyhledávání a také dokáže rozladit čtenáře, který v dokumentu hledá jen určitou informaci. Zaznamenat v obsahu více než tři úrovně nadpisů se nedoporučuje.

b) Shrnutí

Shrnutí by nemělo být chápáno jako úvod, má za úkol čtenáře zaujmout a vzbudit zvědavost k přečtení celého podnikatelského plánu. Rozsah shrnutí závisí na charakteristice záměrů a výše potřebného kapitálu a mělo by být na dvě až sedm stran. Jeho účelem je podat přesvědčivý obraz o cílech podniku a cestách k jejich dosažení.

c) Všeobecný popis podniku

U již existujícího podniku bývají zpravidla uvedeny krátké informace o dosavadní existenci firmy. Je vhodné uvést nejen datum založení, sídlo, majitelé a představení hlavního produktu, ale také motivaci k jeho založení či dosavadní úspěchy typu zisk patentu či vítězství ve významné soutěži. Do této části je možno také uvést účetní rozvahu, výsledovku, nebo ukazatele finanční analýzy z let minulých.

Po popisu dosavadní činnosti by měla následovat definice strategie podniku, to znamená stanovení dlouhodobých cílů a cesty k jejich dosažení. Cíle by měly být formulovány stručně a vyjádřeny slovně i číselně. Zapomenout by se nemělo ani na objasnění způsobu, kterým bude strategie dosažena a zdrojů, které budou k dispozici.

d) Klíčové osobnosti

V podnikatelském plánu je vhodné také zmínit důležité osoby v podniku, neboť bez schopných manažerů, je málo platná i výroba špičkových produktů na nejmodernějších zařízeních. Obvykle bývá uvedeno dosažené vzdělání, praktické zkušenosti osob v řídicích funkcích, ale také profesní úspěchy. V této části podnikatelského plánu je doporučeno uvést také organizační schéma. U podniků ve fázi zakládání je vhodné uvést dvě organizační schémata, jedno pro období rozběhu a druhé pro období, kdy budou obsazeny všechny důležité funkce.

e) Produkt

Na prvním místě je popisován produkt, který bude zajišťovat největší část obrátu, až poté ostatní produkty podnikového portfolia. Největší důraz by měl být kladen na hlavní oblasti použití produktu. Prezentovány by měly být všechny jeho důležité technické funkce, nedoporučuje se však zacházet až do přílišných technických detailů, jelikož čtenář podnikatelského plánu není často zběhlý v uvedených termínech. Zdůrazněny by měly být

podstatné rysy podniku a následně by měl být rozpracován popis produktu z hlediska zákazníka.

Pro přehlednější znázornění konkurenceschopnosti vlastního produktu ve srovnání s konkurencí, je vhodné použít matici, v jejíchž řádcích stojí vlastní a konkurenční produkty a ve sloupcích jejich výkonové parametry s cenami.

f) Okolí firmy

Podniky jsou obklopeny prostředím, které na ně působí a ovlivňuje jejich chování. Podnikatel by proto měl neustále monitorovat situaci kolem sebe, zda prostředí nenabízí nové příležitosti, ale také ohrožení. Činitele všeobecného okolí nemůže podnik téměř žádným způsobem ovlivnit a jejich vliv pocítuje každá organizace jinak. Podnikatel by měl nejen analyzovat parametry prostředí, ale také sledovat jejich vývojové trendy a snažit se je využít ve prospěch podniku.

Mezi činitele okolního prostředí lze kupříkladu zařadit ekonomickou situaci země, nezaměstnanost, inflační tendence, úrokové sazby, technologický rozvoj v zemi, přírodní zdroje, životní prostředí či politickou situaci v zemi.

Každá firma čelí konkurenci, vůči které se snaží prosadit, a proto je nutné analyzovat jejich silné a slabé stránky. Nejprve je nutné zjistit, kdo prodává srovnatelné výrobky. Je vhodné blíže zkoumat jen ty, kteří stojí proti podniku v opravdu konkurenčním vztahu. Subjekty poskytující kapitál zblízka sledují konkurenční situaci na daném tržním segmentu, a pokud se na daném trhu pohybuje mnoho konkurenčních firem, je obtížnější se prosadit, což pro investory představuje vyšší míru rizika. Větší šance na úspěch je na tržních segmentech s méně silou konkurencí.

g) Prodej

Prodej zahrnuje činnosti s úzkým vztahem k trhu, jmenovitě analýzu trhu, plánování obratu, prodeje, distribuci produktu a podporu jeho prodeje, například reklamu. Důležitý je jak seznam kroků prodejních opatření, ale také jejich časové a obsahové zajištění. Mělo by být uvedeno, kdy bude zahájena konkrétní propagační kampaň, kdy budou vedena obchodní jednání a kolik jich bude a zda budou k dispozici kvalifikovaní pracovníci.

Při volbě způsobu, který bude produkt dodáván zákazníkovi, je potřeba zohlednit účinnost každé formy, preference zákazníka vzhledem ke každé formě a hledisko nákladů. Mezi nejběžnější způsoby prodeje patří jmenování obchodního zástupce, buď interního nebo externího, prodej velkoobchodům, nebo prodej skrz zprostředkovatele.

U začínajících podniků nebo nového produktu je potřeba produkt podrobně představit. Při navozování kontaktu s prvními zákazníky je vhodné oslovit nejprve renomované firmy,

jejichž reference budou mít váhu u dalších potenciálních zákazníků. V rámci prodejní politiky by se nemělo zapomínat na popis cenové strategie, jelikož cena hraje při prodeji výrobků důležitou roli.

h) Výroba a provozní činnosti

Tato část podnikatelského plánu by se měla věnovat výrobním postupům, strojům a zařízením potřebným k výrobě, výrobním kapacitám, materiálovému a surovinovému zabezpečení a prostorovému umístění výroby.

Při popisu výrobních metod je na zvážení, do jaké míry je vhodné použít odborné termíny. Je nutné, aby čtenář pochopil základní principy výroby, jaké jsou potřebné znalosti a kvalifikace pracovníků. U popisu strojů a zařízení by mělo být uvedeno, kdy bude zařízení koupeno, kolik bude stát, kdy bude uvedeno do provozu a případná nutná povolení k provozu tohoto zařízení. Dále by zde měly být uvedeny potenciální výrobní rizika a opatření k jejich snížení.

Následující řádky by měly patřit výrobní kapacitě a jejímu využití. Snahou podniku by měla být optimalizace výrobních kapacit a podnikatelský plán by měl tuto snahu také vyjadřovat. Dále by měly být objasněny vztahy s dodavateli. Měly by být vyjmenovány komponenty, které jsou z pohledu finálního produktu klíčové a také ty, se kterými se pojí vysoké nákupní riziko. Podle toho jsou pak poskytovatelé kapitálu schopni zhodnotit nákupní pozici podniku a odhadnout riziko. Měla by tedy být prokázána orientace podniku v oblastech cenových výkyvů surovin a materiálů, počet dodavatelů, dodržování termínů ze strany dodavatelů a dostupnost materiálů a surovin do budoucna.

i) Jakost a bezpečnost

Podnik musí zřetelně prezentovat svůj vztah k jakosti a tuto snahu může dokázat certifikáty shody s normami ISO. Stručně popsána může být také problematika bezpečnosti a ochrany zdraví pracovníků při práci.

j) Personální otázky

Pasáž personalistiky by měla podat jasný obraz o počtu a kvalifikační struktuře pracovníků, které budou vyžadovat výše uvedené podnikatelské záměry. Je vhodné také zmínit situaci o trhu práce v dané oblasti a to zejména jaká je nabídka pracovních míst a dojezdová vzdálenost. Monitorována by také měla být možnost existence potenciálních velkých zaměstnavatelů, kteří by mohli k sobě přetáhnout zaměstnance podniku.

Výklad může být doplněn tabulkou s údaji o počtu zaměstnanců v každém období včetně jejich kvalifikace. V soupisu mohou být uvedeny také hrubé mzdy a platy.

k) Finanční plán

Finanční plán přenáší předchozí části podnikatelského plánu do číselné podoby a prokazuje jeho reálnost. Výstupy finančního plánu tvoří plánový výkaz zisku a ztráty, plánová rozvaha a plán peněžních toků. Plánové výkazy musí být doplněny stručným komentářem. Pro doložení příznivého finančního vývoje podniku je vhodné ve finančním plánu také zpracovat poměrové finanční ukazatele, zejména ukazatele rentability, likvidity, aktivity a zadluženosti (Veber, Srpová, 2008).

3. Charakteristika a založení fiktivní firmy

Založen bude masážní salon Ráj na Zemi s.r.o., jehož majiteli budou bratři Řehovi, kteří v salonu budou pracovat jako maséři. Kromě masáží bude podnik také prodávat různé masážní a relaxační prostředky. Za sídlo společnosti bylo zvoleno město Hlučín. Masážní salon se bude nacházet v centru města na frekventovaném místě, kudy denně projdou masy lidí. Prostory provozovny budou v pronájmu a s plochou 90 m² budou naprosto dostačující i přesto, že bude potřeba provést drobné úpravy. Prostory jsou tvořeny dvěma místnostmi, ve větší o rozměrech 13x5 m se bude nacházet vestibul a v menší místnosti o rozměrech 5x5 m budou poskytovány masáže.

Podnik bude zpočátku nabízet pouze dva druhy masáží, v případě zájmu bude portfolio rozšířeno o další tři druhy. Zákazníci si budou moci vybrat masáž v délce 30 a 60 minut. Snaha podniku získat nové zákazníky bude založena na reklamní kampani při zahájení podnikání. Reklamní kampaň se bude skládat z osobní nabídky barevných letáků na veřejných prostranstvích a vyvěšení plakátů na frekventovaných místech.

Detaily zakládaného podniku jsou rozebrány v jednotlivých kapitolách podnikatelského plánu.

Tomáši Řehovi a jeho bratru Davidovi, ležela v hlavě možnost založení vlastního podnikání již delší dobu. Po ústním projednání všech potřebných záležitostí byla 30. 10. 2014 u notáře sepsána společenská smlouva (viz Společenská smlouva), což mělo za důsledek založení společnosti Ráj na Zemi, s.r.o. Poplatek notáři vyšel na 6000 Kč.

Dne 10. 11. 2014 pánové získali notářsky ověřený souhlas majitele nemovitosti s umístěním sídla společnosti (viz Souhlas s umístěním sídla). Dalšího dne byl hotový výpis z katastru nemovitostí k prostorám, které budou užívány při provozování společnosti, potvrzující, že osoba, která dala souhlas s umístěním sídla, je právoplatným majitelem objektu.

Poté byl 13. 11. 2014 na živnostenském úřadě v Hlučíně vyplněn jednotný registrační formulář (viz Jednotný registrační formulář pro právnické osoby). Vyplněním jednotného registračního formuláře pro právnické osoby společnost ohlásila nejen svou živnost, ale současně se registrovala i vůči finančnímu úřadu, správě sociálního zabezpečení a zdravotní pojišťovně. S sebou byla potřeba vzít společenskou smlouvu, souhlas vlastníka nemovitosti, výpis z katastru nemovitostí, doklad o odborné způsobilosti, doklad o trestní bezúhonnosti a prohlášení odpovědného zástupce k vázané živnosti. Poplatek živnostenskému úřadu vyšel na 2000 Kč.

19. 11. 2014 byl hotový výpis z živnostenského rejstříku a společnosti bylo přiděleno IČO. Po jeho vydání zakladatelé zašli do banky a založili účet pro splácení základního kapitálu. S sebou bylo potřeba vzít právě vydaný výpis z živnostenského rejstříku a společenskou smlouvu. Pánové ten den splnili svou vkladovou povinnost, každý z 100% a banka jim vydala potvrzení o splacení základního kapitálu a jeho výši.

Dalším krokem již bylo podání návrhu na zápis společnosti do obchodního rejstříku. Na internetových stránkách justice.cz byl 24.11.2014 vyplněn interaktivní formulář s návrhem na zápis do obchodního rejstříku, který byl následně vytisknut a notář ověřil pravost podpisu na formuláři (viz Návrh na zápis zapsaných údajů od obchodního rejstříku). Poté byl návrh doručen Krajskému soudu v Ostravě s veškerými potřebnými přílohami (společenská smlouva, výpis z živnostenského rejstříku, čestné prohlášení jednatele, prohlášení správce vkladů, doklad o trestní bezúhonnosti, souhlas s umístěním sídla, výpis z katastru nemovitostí, potvrzení o splacení základního kapitálu a jeho výši) a zaplacen kolek v hodnotě 6000 Kč. Hodnota kolku je uvedena na návrhu.

27. 11. 2014 byla společnost zapsána do obchodního rejstříku, čímž podnik vznikl. Správce vkladu proto zašel do banky s výpisem z obchodního rejstříku a zažádal o uvolnění základního kapitálu na běžný účet. 1. 12. 2014 byla podána přihláška k registraci na finančním úřadu, který společnosti přiřadil daňové identifikační číslo (viz Přihláška k registraci pro právnické osoby). Na nový rok vstoupil do zaměstnaneckého poměru Tomáš Řeha a společnost zahájila činnost (viz Pracovní smlouva Tomáš Řeha). David Řeha vstoupil do zaměstnaneckého poměru dne 1. 12. 2015 (viz Pracovní smlouva David Řeha).

4. Podnikatelský plán zakládané firmy jako předpoklad jejího úspěchu

4.1 Všeobecný popis podniku

Předmětem podnikatelského plánu je založení společnosti s ručením omezeným, která bude podnikat v oblasti masérských služeb. Masérské služby se řadí mezi vázané živnosti podle zákona č. 445/1991 Sb., o živnostenském podnikání a k jejímu provozování je nutné doložit odbornou způsobilost. Zakladatelé společnosti jsou bratři Tomáš a David Řehovi a firma podniku zní: Ráj na Zemi s.r.o. Název společnosti byl zvolen s ohledem na úlevu od bolesti, uvolnění a relaxaci, které zákazníkům přinese návštěva zakládaného podniku. Za místo provozování podnikatelské činnosti byl zvolen Hlučín, okres Opava. V místě provozovny budou kromě poskytování masáží také nabízeny zákazníkům k zakoupení různé relaxační předměty.

Za právní formu podnikání byla zvolena společnost s ručením omezeným, která umožňuje oběma zakladatelům podílet se na zisku způsobem uvedeným ve společenské smlouvě. Dojde k oddělení majetku společnosti a majetku zakladatelů, kteří budou v případě neúspěchu za závazky společnosti ručit jen do výše svého nesplaceného vkladu. V začátcích fungování budou masérské služby poskytovány pouze Tomášem Řehou, David Řeha svými financemi pouze dopomůže k úspěšnému rozjetí společnosti bez účasti cizího kapitálu a aktivně se do podnikání zapojí až v momentě zvýšeného zájmu zákazníků o služby podniku.

Cílem společnosti je prosazení se na místním trhu v poskytování masážních a relaxačních služeb a získání stálých zákazníků, k čemuž má dopomoci rozsáhlá reklamní kampaň na území Hlučína a okolních vesnic uskutečněná krátce po založení podniku. Po zhodnocení účinnosti, která bude měřena počtem nových zákazníků v prvních dvou měsících fungování podniku, budou během roku nárazově provedeny další méně rozsáhlé reklamní kampaně. Kritérium úspěšnosti první reklamní kampaně je zisk 60 zákazníků v prvních dvou měsících aktivity podniku.

Konkurenční výhodou ve fázi zakládání podniku bude cena, která bude stanovena tak, aby se pohybovala pod úrovní cenové hladiny stanovené konkurencí. V dalších fázích životnosti podniku bude cena stanovena na úroveň konkurence, čímž se tato konkurenční výhoda vytratí. V ten moment bude společnost spoléhat na silné osobnostní rysy zakladatelů, mezi které patří empatie, příjemné vystupování, komunikativnost a sklon dělat věci pořádně.

4.2 Klíčové osobnosti a organizační struktura

Zakladatelé společnosti jsou Tomáš Řeha a David Řeha. Tomáš Řeha je narozen 9.6.1993, nejvyšším dosaženým stupněm vzdělání je středoškolské a o masáže se zajímá již od puberty. Odtud také přišel nápad založení své vlastní společnosti v této oblasti. Roli při rozhodování pro a proti založení vlastního podnikání sehrála také obava z budoucího uplatnění se na trhu práce. V roce 2013 absolvoval masérský rekvalifikační kurz a díky tomu splňuje podmínku odborné kvalifikace pro umožnění poskytování masérských služeb.

David Řeha je starším bratrem Tomáše, narozen je 2. 2. 1986 a jeho nejvyšším dosaženým vzděláním je vysokoškolské v oblasti ekonomiky. David Řeha je zaměstnán na postu personalisty a zprvu pouze napomůže k úspěšnému rozjetí podnikání. V budoucnu se pak aktivně zapojí do podnikání a vzhledem k fyzické náročnosti profese se bude střídat se svým bratrem v poskytování masáží. Mimo to bude jeho úkolem monitoring novinek na trhu s relaxačními prostředky a uzavírání smluv s obchodními partnery. V prvním čtvrtletí roku 2015 má v plánu nastoupit do masérského rekvalifikačního kurzu, což mu umožní provozovat masérskou činnost v období plného fungování podniku.

Shrnutí aktivit zakladatelů v úvodní fázi fungování společnosti:

Tomáš Řeha:

- masáže
- příjem objednávek

David Řeha:

- marketingová kampaň
- obchodní smlouvy s dodavateli

V začátcích podnikání se bude Tomáš Řeha nacházet v provozovně sám, jelikož se z finančních důvodů nevyplatí přítomnost více osob. S tím ale souvisí problém, který se může vyskytnout v momentě, kdy je prováděna masáž klienta a do provozovny chce vstoupit další zákazník ať už o masáž nebo nákup nabízeného zboží. Ten tak bude nucen zazvonit a počkat před vchodem, než jej masér pustí dovnitř. Masér bude nucen přerušit masáž, což může být některým klientům nepříjemné. Další nepříjemností je, že čekající zákazník bude po určitou chvíli v prodejně bez dozoru a proto bude nutné mít zboží, pokladnu a jiné hodnotné věci preventivně neustále pod zámek. S příchodem druhého maséra tyto problémy z velké části odpadnou. V nejvytíženějších hodinách budou v prostorách provozovny oba zakladatelé a jeden tak může poskytovat masáže a druhý být v prostorách provozovny a zajišťovat prodej zboží a příjem objednávek masáží.

4.3 Zaměstnanci

V zaměstnaneckém poměru u společnosti bude zprvu pouze Tomáš Řeha. Výše jeho odměny bude závislá na výsledcích podniku. David Řeha do zaměstnaneckého poměru vstoupí až několik měsíců po zahájení podnikání. Výše jeho odměny bude totožná s odměnou dříve uvedeného zaměstnance. Počet odpracovaných hodin v měsíci bude pro oba zaměstnance stejný.

S najmutím dalších zaměstnanců není do budoucna počítáno. Veškeré aktivity spojené s činností podniku zastřeší oba jeho zakladatelé, a proto zaměstnání dalších osob není potřeba. Změnit názor budou zakladatelé nuceni pouze v případě, že úspěšnost podniku rapidně překročí očekávání a podnik bude muset zákazníky odmítat, nebo čekací doba na termín masáže překročí 12 pracovních dní. V tom případě by po analýze finančních přínosů byl přijat další masér do zaměstnaneckého poměru. Hlavním rozhodovacím kritériem by byl rozdíl mezi výnosy a náklady spojené se zapojením dalšího maséra. Ten by následně byl vybírán bez rozdílu pohlaví na základě masérských schopností, ale také osobnostních rysů. Žádaný by byl člověk, který by zapadal do atmosféry vytvořené zakladateli. Mezi žádoucí vlastnosti by patřila komunikativnost, otevřenost, klidná a veselá povaha. Inzerát ohledně zájmu o nového zaměstnance by byl vyvěšen na internetových stránkách společnosti. Aby se dotyčný vůbec mohl ucházet o místo maséra, musí splňovat podmínku odborné způsobilosti, která je ukládána zákonem.

4.4 Nabízené služby a výrobky

Hlavní činností podnikání bude poskytování masáží a to buď v délce trvání 30 minut či 60 minut. Masáže budou klientům pomáhat od bolesti zad, zablokované nebo ztuhlé krční páteře a bolesti beder. Poskytovány zprvu budou pouze klasické a sportovní masáže, v případě zájmu bude do portfolia zařazena také čokoládová masáž, masáž lávovými kameny a baňková masáž.

Klasická masáž se provádí tvrdšími pohyby, které ve svalech uvolní únavové látky, uvolní kožní napětí, pomohou prokrvení kůže a svalů a odstraní bolest. Při masáži jsou využívány různé masážní prostředky, zejména vonné oleje. Cena klasické masáže v délce trvání 30 minut je zprvu stanovena na 150 Kč, za 60 minutovou masáž bude účtováno 300 Kč. Cena nebude fixní po celou dobu provozování podniku a je očekáváno její zvýšení v závislosti na postavení společnosti na trhu.

Sportovní masáž je zaměřena na svaly zapojované při konkrétním sportovním výkonu. Tato masáž je prováděna hlubšími hmaty v rychlejším provedení a dokáže svalům pomoci k

jejich rychlé úlevě. Používány jsou oleje, lihové přípravky nebo také mýdla. Cena bude stanovena stejně jako v případě klasické masáže.

Čokoládová masáž je výborná pro odstranění deprese a stresu a má několik fází. Jako první je provedena relaxační masáž teplým olejem, která tělo uvolní. Následuje peeling pomocí třtinového cukru nebo zrněk kávy. Poté přichází na řadu již vlastní čokoládová masáž, která bývá nazývána hlazení čokoládou. Na závěr je proveden zábal, při kterém čokoláda uvolňuje své léčivé účinky a ozdravně působí na lidské tělo.

Při masáži lávovými kameny je používán tlak nahřátých lávových kamenů, které v sobě dokážou udržet teplo na dlouhou dobu. Při tomto druhu masáže je obvykle současně používán aromatický přírodní olej. Masáž lávovými kameny odstraňuje bolest a negativní energii, uvolňuje tělo a zbavuje stresu a napětí.

Masážní baňkování je vhodné pro silné až obézní lidi. Pomocí baněk se masér dostane pod tukovou vrstvu a ovlivní tak bolestivé potíže klienta, což se při klasické masáži většinou nepodaří. Při masáži zad se baňky nejdříve aplikují na tělo klienta, nechají se 5 - 10 minut působit a poté je krouživými pohyby promasírovaná celá jejich oblast. Ceny těchto tří masáží budou stanoveny až po rozhodnutí, zda budou zařazeny do portfolia služeb společnosti a budou se pohybovat okolo cenové hladiny převládající na trhu.

V provozovně budou také prodávány různé předměty spojené s relaxací a uvolnění od bolesti. Budou nabízeny například hřejivé polštářky, ohřívače rukou, relaxační oleje, vonné svíčky či elektrické masážní strojky.

Platby budou zákazníci moci provádět jak hotově, tak i prostřednictvím platebních karet. Služby bude společnost provádět pouze v místě provozovny, osobní návštěva bude uvažována pouze v případě problému s nalezením zákazníků. Výrobky nabízené k prodeji budou po několika málo kusech vystaveny ve vestibulu provozovny. Ty výrobky, které půjdou na odbyt méně, se nebudou na provozovně nacházet permanentně a budou objednávány až na přání zákazníka.

Je předpokládán výrazný zájem o služby společnosti Ráj na Zemi s ohledem na rostoucí oblíbenost masáží u obyvatelstva a z toho plynoucí obtížnost nalezení volných termínů u masážních salonů v odpoledních hodinách. V závislosti na počtu objednávek budou upraveny provozní hodiny společnosti a v úvahu přichází také provoz v odpoledních hodinách i o víkendech.

4.5 Cíle podniku

Ve svých začátcích fungování si společnost klade za cíl postupně získávat nové a nové zákazníky. Cíl bude splněn, pokud služby společnosti využije 60 zákazníků v úvodních dvou měsících provozování činnosti. Tento počet zákazníků sice nebude dostatečný pro dosažení zisku, ale bude vnímán jako náznak toho, že podnik má potenciál uchytit se na zdejším trhu. V dalších dvou měsících je cílem podniku zvýšení frekvence návštěv na 3 zákazníků denně a přiblížit se, nebo se již pohybovat v černých číslech. Po půl roce provozování podnikatelské aktivity je cílem společnosti co nejvíce se přiblížit maximálnímu využití časového fondu jednoho maséra, následné zvýšení cen služeb a dosahování čistého zisku ve výši 10 tisíc Kč. Okolo konce prvního roku provozu podniku je plánováno aktivní zapojení druhého maséra do činnosti společnosti, který prodlouží provozní dobu až na 13 hodin denně. V dalších letech aktivity podniku je cílem dosažení čistého měsíčního zisku ve výši 40 tisíc Kč a 75% využití časového fondu, což znamená 200 hodinových masáží měsíčně.

4.6 Sídlo společnosti

Sídlo společnosti Ráj na Zemi s.r.o. se bude nacházet v centru Hlučína na adrese Ostravská 76/25, 748 01 Hlučín. Pronajmuty budou volné komerční prostory ve 2. patře domu o rozloze 90 m². Nájem bude činit 10 000 Kč měsíčně. Dům se nachází minutu chůze od hlučínského náměstí v čistém prostředí, na frekventovaném místě, kam přes den zamíří velké množství lidí. V nejbližším okolí se nachází řeznictví, dámské oděvy, obchod s elektrem nebo také drogerie, díky čemuž lze s jistotou říci, že nově otevřený salon neujde pozornosti větší skupině osob.

Od autobusového nádraží je dům vzdálen 3 minuty chůze. Do masážního salonu nebudou mít problém najít cestu také zákazníci s bydlištěm mimo Hlučín, jelikož na autobusové nádraží jezdí linky 34, 56, 290, 281, 282, 283, 290 a 291, které do města přijíždějí jak z Ostravy, tak i z okolních vesnic směrem na Opavu. Hlučínské vlakové nádraží je od masážního salonu vzdálené 6 minut chůze a kromě pravidelných vlakových linek zde má konečnou zastávku autobusová linka číslo 66. Pár metrů od domu, který byl zvolen sídlem společnosti a provozovnou masážního salonu, je situován hlučínský kulturní dům s volně přístupným parkovištěm, které tak budou moci využít klienti, kteří se na masáž dostaví autem. Toto parkoviště však není jediné, které se nachází v blízkosti provozovny, a proto lze s jistotou říct, že ani s parkováním nebudou mít klienti problémy.

Rozloha prostor je dohromady 90 m² a tvoří ji dvě oddělené místnosti o rozloze 65 a 25 m². Nechybí zde ani nutná sociální zařízení. Celé prostory bude potřeba před otevřením

masážního salonu vymalovat barvami navozujícími uvolňující atmosféru. Ve větší ze dvou místností o rozměrech 13x5 metru bude umístěn vestibul s pracovním pultem, stolem a pohodlnou sedací soupravou určenou pro zákazníky a vitrinou s vystaveným zbožím k prodeji. Rohová sedací souprava bude umístěna u vchodu do provozovny, naproti vchodu bude situován pracovní pult. Vitrína bude umístěna k jedné z podélných zdí provozovny. V menší z místností s rozměry 5x5 metrů budou prováděny samotné masáže. Uprostřed místnosti bude umístěn masážní stůl a kromě toho se zde budou nacházet pouze přípravky používané při masáži, hudební přehrávač a koutek ohrazený plentou, kde si klienti budou moci odložit své svršky. Do okna bude zakoupena roleta pro zastínění slunečního světla a lustr s volitelnou intenzitou světla. Do obou místností budou zakoupeny levnější koberce za účelem zakrytí nevzhledné podlahy. Do budoucna nabízí větší z místností po dohodě s majitelem objektu možnost úpravy a rozdělení přepážkou, díky čemuž by vznikla ještě jedna menší místnost, která by sloužila k provádění masáží druhým masérem.



Obrázek 4.1 - Plán provozovny

V místnostech bude reprodukována hudební kulisa, v každé z místností jiná. Ve vstupní místnosti bude reprodukována hudba z rozhlasových stanic, která bude puštěna dostatečně potichu, aby nebyla slyšet v masážní místnosti a nerušila tak zákazníkovu pohodu z masáže. Lze doporučit stanice střídát v závislosti na zákazníkovi, který se má dostavit. V masážní místnosti bude puštěna relaxační hudba, do které se bude moci klient při masáži zaposлуchat.

4.7 Marketing

Hlavním bodem reklamy a snahy dostat se a následně udržet v povědomí potenciálních zákazníků budou barevné tištěné stojany umístěné na hlavní ulici před objektem s odkazem na naše služby a výzdoba okna, na které je vidět z hlavní ulice. Stojany a výzdoba bude vystavena nepřetržitě a po určitých časových intervalech bude obměňována. Písmo na stojanech bude tištěno výraznými barvami s důrazem na čitelnost, vedle druhů masáží budou

obsahovat také jejich ceny. Nad okno bude umístěn velký nápis "Masážní salon Ráj na Zemi", který se bude táhnout téměř přes celou fasádu čela objektu.

Při zahájení činnosti podniku proběhne rozsáhlá reklamní kampaň s cílem oznámit obyvatelům otevření podniku a získat tak své první zákazníky. Tato kampaň bude provedena jak letáky, tak i inzeráty nejen v lokálních novinách, ale také v novinách určených pro celý moravskoslezský kraj. Letáky budou velmi podobné inzerátům v novinách, budou tištěny jemnou oranžovou barvou s výrazným písmem a v jejich středu bude vyobrazen pan Tomáš Řeha při masáži vybrané figurantky, která je známou obou zakladatelů a k této roli se nabídla výměnou za 5 masáží zad.

Je plánováno vytištění 2 000 letáků, které budou roznášeny v odpoledních hodinách v centru Hlučína, zejména v blízkosti městského náměstí. V okrajových částech města, kupříkladu Rovninách či sídlišti OKD, budou letáky po několika kusech vhazovány do poštovních schránek. Podnik se bude snažit vyjednat možnost vylepení plakátů v prodejnách větších obchodních celků Hruška, Billa a DM drogerie Markt. Jejich prodejny jsou velmi frekventovanými místy, která každodenně navštíví velký počet lidí, a propagace podniku na těchto místech pomůže společnosti v jejích začátcích. Propagace podniku bude probíhat také v okolních vesnicích, jako jsou Kozmice, Dolní Benešov, Markvartovice a Darkovice. V těchto vesnicích budou plakáty vyvěšeny na autobusových zastávkách nebo jejich blízkém okolí, nebo v blízkosti kostelů s cílem získat zákazníky i těchto lokalit. V Ostravě bude vylepen leták na nástupní stanici autobusových linek jedoucích směrem do Hlučína.

V průběhu provozování podnikatelské činnosti budou provedeny další podobné reklamní kampaně, i když menšího rozsahu co do počtu vytištěných letáků. Zákazníkům budou nabízeny věrnostní karty, s cílem získání klientů, kteří se budou pravidelně vracet. Věrnostní karta by těmto lidem nabízela po návštěvě určitého počtu masáží další masáž zdarma.

Dalším prvkem reklamy, na který bude společnost spoléhat, je vytvoření dobrého jména u zákazníků a jeho šíření k dalším osobám klienty. Předpokladem k úspěchu je sociální aspekt zdejší lokality, kde oproti velkým městům se obyvatelé velmi dobře znají a intenzivně spolu komunikují. Je pravděpodobné, že v případě spokojenosti zákazníka dotyčný své dojmy předá dalším osobám.

Absolutní nutností je vytvoření internetových stránek a to ještě před zahájením činnosti podniku. Stránky budou vyvedeny ve stejných barvách, ve kterých bude vedena výše zmíněná reklamní kampaň. Na stránkách bude uvedena nabídka služeb včetně stručného popisu všech nabízených masáží a jejich ceny. Kromě toho zde budou zveřejněny důležité

kontaktní informace, volné termíny pro masáže a emailová adresa určená pro objednávky klientů. Pro lepší navázání kontaktů s mladšími potenciálními zákazníky bude vytvořen účet společnosti na sociální síti, na které, stejně jako na internetových stránkách, budou uvedeny informace o společnosti, otevírací doba a přidávány aktuality o krátkodobých akcích a slevách. Přes sociální síť budou i přijímány objednávky na masáže a také zde budou provozovatelé odpovídat na případné dotazy.

Společnost se bude snažit zaujmout potenciální zákazníky ve věkovém rozmezí 15 - 75 let bez rozdílu pohlaví či váhy. Z toho důvodu maséři ovládají techniky klasické, sportovní a baňkové masáže, které by měly uspokojit poptávku osob v tomto věkovém rozpětí. Záměrem podniku je vytvoření důvěrného bezprostředního vztahu poskytovatel - zákazník, kdy klienti budou ochotni s maséry prodiskutovat své problémy. Samozřejmostí je individuální domluva s klienty, kterým partiím by si přáli věnovat největší pozornost vzhledem k jejich problémům, bolesti, ale také stydlivosti. Konzultována bude také síla, kterou bude masáž prováděna, aby se zákazník cítil co nejvíc příjemně a uvolněně.

4.8 Okolí podniku a konkurence

Při zakládání podniku bylo analyzováno okolní prostředí, které podnik svým počínáním může jen stěží ovlivnit. Ekonomická situace České republiky je zdá se po ekonomické krizi, která zemi zasáhla v roce 2008 z nejhoršího venku a probouzí se k životu, což dokazuje každoroční růst hrubého domácího produktu od roku 2009. Ekonomická situace země nevykazuje prvky nestabilního vývoje, důkazem je inflace, která se meziročně pohybuje v řádech jednotek procent. Také nezaměstnanost se nepohybuje v nikterak závratných číslech. Z těchto údajů lze soudit, že se zlepšující se ekonomickou situací země bude zájem také o nadstandardní služby, mezi které lze masáže zařadit.

Politickou situaci v České republice nelze vnímat příliš pozitivně, střídající se pravici a levici v čele země lze vnímat jako určitý faktor politické nestability, kdy s každou změnou držitele moci v zemi se mění také cíle a to jak právní tak i ekonomické. Na tyto změny jsou nejvíce citlivé právě malé a střední podniky. Politické subjekty si jsou vědomy důležitosti malých a středních podniků a zejména Evropská unie má snahu přimět členské státy k výraznější podpoře podnikání. Po zvážení všech dříve zmíněných faktorů lze říct, že tento moment jde považovat za vhodný k založení vlastního podnikání.

Ke zjednodušení a zvýšení dosažitelnosti možnosti založit vlastní podnikání přispěl počátek účinnosti zákona o obchodních korporacích. Zákon o obchodních korporacích stanovil minimální výši základního kapitálu společnosti s ručením omezeným na 1 Kč a této

skutečnosti chce podnik využít a stanovit si výši základního kapitálu podle vlastní potřeby. V případě staré právní úpravy s minimální výší základního kapitálu o hodnotě 200 000 Kč by společnost z finančních důvodů nemohla zvolit společnost s ručením omezeným za svou právní formu podnikání.

Společnost bude podnikat v Hlučíně a při výběru místa podnikání bylo analyzováno, zda v této lokalitě existuje dostatek potenciálních zákazníků pro úspěšné provozování podniku. Hlučín se nachází 10 km od Ostravy a čítá přes 14 000 obyvatel. V blízkém okolí Hlučína se nachází Dolní Benešov s 3 500 obyvateli, Kozmice s 1 900 obyvateli, Darkovice s 1 300 obyvateli, Markvartovice s 1 800 obyvateli a Ludgeřovice s 4 600 obyvateli, přičemž tyto obce každoročně rostou vlivem odlivu obyvatel z Ostravy a Opavy. Dohromady tyto obce s Hlučínem dávají 27 100 obyvatel, což pesimistickým odhadem dává 18 500 potenciálních zákazníků ve věkovém rozmezí, které chce společnost oslovit. Do tohoto počtu nejsou započítáni potenciální zákazníci z Ostravy, jelikož odhad jejich počtu by byl značně nepřesný. O zákaznících z Opavy není uvažováno vzhledem k vzdálenosti města 20 km od Hlučína a chabým autobusovým spojením mezi těmito lokalitami.

Konkurence v Hlučíně není příliš silná, brát na zřetel je ale nutno také na masážní salony podnikající v Ostravě. V některých takových salonech ale nejsou schopni uspokojit veškerou poptávku po jejich službách, což má za následek až třítydenní objednávací lhůty. Toho faktu se bude snažit nový podnik využít a přetáhnout některé zákazníky.

V Hlučíně bude nejvážnějším konkurentem podniku zřejmě Salón Loretta, který kromě masážních služeb nabízí také kadeřnictví, pedikúru, nehtový design, kosmetiku a saunu. Salón Loretta provozuje svou činnost poměrně krátce a svými aktivitami a designem je přitažlivý spíše pro ženy než pro muže, čehož by se měl nově vznikající podnik snažit využít. V Lorettě pracuje pouze jediná masérka, která kromě masírování zaštiťuje i jiné aktivity salonu a proto tento podnik neměl uzmout výraznější procento zákazníků na trhu. Portfolio prováděných masáží se od společnosti Ráj na Zemi liší.

Dalším konkurentem je Sportovně rekreační areál Hlučín, který mimo mnoho dalších aktivit nabízí také masáže. Masáže v tomto podniku stejně jako v předchozím provádí pouze jedna osoba. Na druhou stranu poskytuje více druhů masáží, než zamýšlí zakládáný podnik. Výhodou společnosti Ráj na Zemi je umístění provozovny v centru města, oproti tomu konkurenční společnost je umístěna v okrajové části Hlučína, a tudíž není tolik na očích.

Dagmar Krupová bude dalším konkurentem podniku. Opět jsou masáže prováděny jedinou osobou, která ale vedle masírování má ve svém portfoliu koupele, injekce oxidu uhličitého a zábaly. Krupová má v nabídce pouze dva druhy masáží a výhodou nového

podniku může být nepřehlednost a nízký počet informací na internetových stránkách této konkurentky.

Společnost Ráj na Zemi by po svém vzniku měla být jedinou firmou specializující se pouze na masáže. Oproti každému z konkurenčních podniků bude mít pár výhod, kterých se bude snažit využít a na druhou stranu se snažit eliminovat či kompenzovat své nedostatky. Zdejší trh lze považovat za velmi atraktivní a existuje zde vysoká šance prosadit se a získat určité procento trhu pro sebe.

4.9 Dodavatelé

Před zahájením činnosti společnosti proběhnou jednání se zástupci internetového obchodu Refit ohledně možnosti výhodných nákupů potřebných prostředků a vybavení. V případě dohody je společnost ochotna provést jednorázový nákup ve velkém objemu všech položek, které jsou nutné k úspěšnému rozjetí podnikání a následně podávat pravidelné objednávky na masážní přípravky během provozu podnikání. Masážní strojky a jiné zboží nabízené k prodeji zákazníkům v místě prodejny budou nakupovány z velkoskladů. Nábytek určený pro provozovnu bude nakoupen z jediného obchodu za účelem jednorázových přepravních nákladů a možnosti zisku množstevní slevy na pořízený nábytek.

4.10 Bezpečnost

S ohledem na co možná nejvyšší zabezpečení podniku budou zákazníci do provozovny pouštěni po zazvonění skrz elektrický zámek. Zakladatelé tak budou mít přehled, kdo se v prostorách provozovny pohybuje. Aby se zamezilo krádežím, budou všechny nakoupené skříně vybaveny zámkem, a odemykat se budou jen v případě potřeby materiálu uskladněného v jejich útrebách. Počítač bude chráněn heslem a masér jej uvede do režimu spánku pokaždé, když se od něj vzdálí. O kamerovém systému není uvažováno z důvodu finanční náročnosti a problematice využitelnosti záběrů při objasňování případných krádeží. Hotovost bude uchovávána v zamčené pokladně.

Aby se předcházelo krádežím na majetku zákazníků, budou si klienti brát své věci s sebou do masážní místnosti, kde si je budou moci za plentou odložit. Maséři nikdy nebudou za plentu vstupovat v době, kdy jsou na daném místě odloženy věci klientů. Vzhledem k faktu, že v prostorách prodejny budou zapálené vonné svíčky, zde existuje možnost požáru. Proto bude zakoupen hasicí přístroj, který bude následně umístěn za prodejní pult. Jen jako absolutní pojistka se bude v prostorách toalety nacházet kyblík, který bude moci obsluha v případě požáru použít také.

4.11 Hygiena

Společnost se zavazuje být v otázce hygieny velmi důsledná, jelikož si je vědoma, že špinavé prostředí dokáže odradit spousty zákazníků a vytvořit špatnou pověst o podniku. Prostory podniku budou uklízeny každodenně po skončení provozní doby, pozornost bude především upřena na čistotu masážního stolu a všeobecně místnosti, ve které jsou poskytovány masáže. Masážní stůl bude očištěn dezinfekčními prostředky kvůli zamezení přenosu kožních onemocnění po každé masáži. Také maséři si před každou masáží po umytí ošetří dezinfekčním gelem. Masážní oleje budou požívány metodou first in, first out, což znamená, že budou spotřebovávány v tom pořadí, v jakém byly nakoupeny. Tím by se mělo předejít jejich zkažení a zhoršení vlastností.

Vzhledem k tomu, že podlahy prostor budou pokryty koberci, které se snadno zašpiní od bot a jejich vyčištění je poměrně nákladnou záležitostí, je nutné přijmout opatření, které tento problém vyřeší. Nejméně nákladnou metodou, která se však může některým zákazníkům vadit, je zavedení přezouvací zóny, ve které se zákazníci budou povinni přezout z vlastního obutí do papučí podniku. Papuče budou nakoupeny látkové a budou prány pravidelně.

4.12 Analýza rizik

Analýza rizik slouží k uvědomění si rizika, určení, jakým způsobem společnost ohrožuje a návrhu ochrany před tímto rizikem.

4.12.1 Neúspěšnost reklamní kampaně

Může se stát, že i přes poměrně rozsáhlou a nákladnou kampaň, společnost nezíská v úvodní fázi podnikání požadovaný počet zákazníků, který měla přinést právě tato reklamní kampaň. Tento problém by měl být řešen inzercí v obecních rozhlasech a rozhlasové stanici Hitrádio Orion. Je také možné, že se kampaň mine účinkem jen v některých oblastech, a proto je masérům doporučeno ptát se zákazníků, jakým způsobem a kde se o společnosti dozvěděli. V lokalitách, které podniku přinesou nepoměrně méně zákazníků než jiné oblasti, bude možné provést dodatečnou propagaci masážního salonu. Aby se této situaci předešlo, byla již od počátku celá kampaň plánována tak, aby propagační materiály byly lidem na očích a tak byly vystavovány na nejfrekventovanějších místech typu nádraží, okolí kostela, autobusová zastávka.

4.12.2 Nedostatek financí

Neúspěšnost reklamní kampaně bude mít za následek nízké tržby podniku a s tím související finanční potíže. Podnik nebude schopen platit nájem, vodné a stočné, nebude mít z

čeho platit dodavatelům za nakoupené zboží a bude trpět nedostatkem prostředků nezbytných pro poskytování masáží. V krajním případě může dojít k uzavření vody a nařízenému následnému ukončení činnosti nebo k úpadku společnosti. Předejít riziku nedostatku financí je možné důkladnou přípravou výše zmíněné marketingové kampaně a analýzou situace na trhu, zda nám vůbec může nabídnout požadovaný počet zákazníků. V případě, že dojde k naplnění rizika, bude snaha řešit tuto situaci překlenovacím úvěrem do té doby, než se projeví účinky dodatečné marketingové kampaně.

4.12.3 Krádeže

Případ krádeže by zakladatelům nepřinesl pouze finanční újmu, ale také psychickou. V případě krádeže masážního stolu by podnik na několik dní musel přerušit svou činnost a zrušit příslušné objednávky do doby, než by byl pořízen stůl nový. Krádež masážních přípravků se jeví jako méně pravděpodobná, ale i ta by mohla narušit hladký provoz firmy. Proto budou mít maséři vždy minimální zásobu v místech svého bydliště.

Aby se krádežím předešlo, budou zákazníci pouštěni do prostor masážního salonu po zazvonění elektrickým zámekem. Všechny své věci si budou zákazníci odnášet s sebou do místnosti určené pro masáže, kde bude jen dotyčný a masér a budou je tak mít neustále blízko sebe. Veškeré věci budou zamčené ve skříních a zboží v prosklených vitrínách. Vstup zlodějů v hodinách, kdy je salon prázdný lze ovlivnit pouze kontrolou oken při odchodu, zda některé nezůstalo otevřené a nezapomenutím zamknout objekt. Násilné vniknutí, vzhledem k umístění provozovny ve 2. patře a dvěma dveřím, které by zloděje od vniknutí do objektu dělily, se nejeví jako pravděpodobné.

4.12.4 Dodavatelé

Riziko, že dodavatelé neodešlou objednané zboží včas, se musí projevit v uvažování o úrovni zásob jednotlivého zboží a přípravků. Přípravky, které jsou používány při masáži, musí být objednávány s určitým předstihem a ne v momentě, kdy se zásoby blíží nule. V tom případě by mohl být ohrožen i chod podniku. Všeobecně se doporučuje mít určité portfolio dodavatelů, společnost se ale snaží mít jen jednoho dodavatele, díky čemuž by mohly být poskytnuty množstevní slevy. V případě, že dodavatel z jakéhokoli důvodu zboží neodešle, není problém si chybějící položky objednat u jiného obchodníka, od kterého by zboží mělo přijít do tří pracovních dnů, na které bude mít společnost zásoby daných produktů.

4.12.5 Živelné katastrofy

Riziko živelných katastrof nelze anulovat a je možné se tak soustředit pouze na zmírnění jeho dopadů. Provozovna se nachází ve druhém patře na mírném svahu a důsledkem čehož podnik neohrožují záplavy. Brát na zřetel je nutno brát pouze bleskové povodně, které by mohly poškodit vstup do provozovny v přízemí domu, což by mělo za následek krátkodobé přerušení činnosti.

Daleko větší je riziko požáru, který by mohl podnik připravit o veškerý materiální majetek. Dům je opatřen hromosvodem a zakladatelé si mohou pravidelně zjišťovat u majitele objektu, zda je pravidelně kontrolován jeho stav. Pro snížení rizika vzniku požáru od svíček, budou tyto svíčky umístěny na širokých keramických podstavcích. V prostorách provozovny se bude nacházet hasicí přístroj.

Existuje také riziko poškození střechy domu silným větrem, což bude mít za následek zatečení vody do objektu a poškození majetku. Způsobem ochrany proti riziku živelných katastrof je pojištění, o něm bude uvažováno až v období dosahování zisku.

4.12.6 Změna daňových sazeb a inflace

V současné době má sazba daně z příjmu právnických osob hodnotu 19%, její změna bude znamenat odchylku od plánovaného čistého zisku společnosti. Aktivní ochrana proti tomuto riziku neexistuje. V případě zvýšení sazby bude podnik muset reagovat zvýšením cen nabízených služeb. To samé platí i v případě růstu míry inflace. V obou případech bude při zvyšování cen myšleno také na to, aby podnik nepřišel o své stávající zákazníky.

4.12.7 Omezení dopravního spojení

V průběhu let neustále dochází ke snížení počtu autobusových spojů mezi Ostravou, Hlučínem a okolními obcemi. Stále tak existuje riziko dalšího snižování počtu spojů, což by mělo za následek snížení dosažitelnosti masážního salonu pro zákazníky s bydlištěm mimo Hlučín a nižší tržby pro podnik. Lze doufat, že zákazníci zvyklí jezdit městskou hromadnou dopravou budou ochotni dopravit se k masáži po vlastní ose. Způsob ochrany proti tomuto druhu rizika nelze určit. Pokud by opravdu došlo k naplnění tohoto rizika, které by vedlo ke snížení počtu zákazníků, bude nutné zacílit se na potenciální zákazníky v Hlučíně a provést další reklamní kampaň.

4.12.8 Nárůst konkurence

Hlučín je považován za velmi atraktivní trh a existuje riziko, že se zde budou snažit najít uplatnění i nové subjekty ve stejné oblasti podnikání. To by mohlo vést ke snížení počtu

stávajících klientů, což by se promítlo do tržeb podniku. Společnost Ráj na zemi bude neustále monitorovat situaci, a pokud se nová společnost objeví, bude okamžitě reagovat. Její snahou bude nenechat nový podnik uzmout část trhu pro sebe pomocí reklamní kampaně a výhodných akcí jak pro nové tak i stávající zákazníky. Aby zákazníci neodcházeli ke konkurenci, bude pro společnost samozřejmostí poskytovat kvalitní služby a respektovat přání klientů.

4.13 SWOT analýza

SWOT analýza slouží k uvědomění si silných a slabých stránek, příležitostí a hrozeb, kterým bude podnik čelit.

S (silné stránky)

- *charisma, zapálení, výdrž, osobní angažovanost, ekonomické vzdělání, fyzická kondice, pomoc rodiny, finanční rezerva, slabá závislost na dodavatelích.*

Společnost se již od začátku bude snažit postavit úspěch na silných stránkách zakladatelů. Spoléhat bude na charisma masérů, které by mělo dopomoci společnosti k tomu, aby si ji zákazníci zapamatovali a zmínili ji při konverzaci s dalšími osobami. Oba zakladatelé již od mládí prokazují zápal do všech aktivit, které podnikají a ani dílčí neúspěchy je neodrazují od pokračování. A tyto vlastnosti si přenesou také do podnikání, kdy společnost bude vytrvale usilovat o dosažení cílů.

Jeden ze zakladatelů má dokončené vysokoškolské ekonomické vzdělání, což je příslibem vytvoření propracovaného a reálného podnikatelského plánu a kvalitního finančního řízení podniku. Silnou stránkou je, že vlastnictví bude v rukou rodinných příslušníků, kteří si budou vždy nápomocni při řešení otázek týkajících se podnikání. V podniku bude také cítit osobní angažovanost masérů, kteří budou pracovat pro sebe a na své živobytí, což je silnou motivací ke kvalitně odvedené práci. Masáž je pro poskytovatele fyzicky náročnou záležitostí a někteří ji nedokážou provádět ve stejné kvalitě po celou dobu. Oba zakladatelé jsou ve výborné fyzické kondici, která by měla zajistit vyhnutí se tomuto problému.

Podnik bude v počátcích disponovat určitou finanční rezervou a tak by neměla být ohrožena jeho platební schopnost v úvodních měsících provozu společnosti. V nejhorším případě se firma může spolehnout na pomoc rodiny obou zakladatelů, která podporuje jejich rozhodnutí založit si vlastní podnik. Pozitivní je také částečná soběstačnost podniku, který nemusí spoléhat na jiné subjekty.

W (slabé stránky)

- *zkušenosti s podnikáním, nováček v oboru, žádná klientela, omezené kapacity a s tím spojená nutnost úpravy prostor.*

Slabou stránkou firmy bude bezpochyby fakt, že zakladatelé mají nulové zkušenosti s vedením vlastního podnikání a budou muset spoléhat na teoretické znalosti a vlastní úsudek. Zpočátku bude podnik svému okolí naprosto neznámý, bez klientely a bude začínat od nuly. Jistou nevýhodu v sobě nesou také prostory s pouhou jednou místností, ve které mohou být poskytovány masáže. Z počátku bude kapacita jediného zákazníka v daném okamžiku dostačující, při plném provozu se to již může ukázat jako slabina, kdy podnik nebude schopen pokrýt poptávku po svých službách. Tento problém by šel vyřešit úpravou vstupní místnosti, ve které by vznikl menší prostor pro poskytování masáží. S tím by ale souvisely další dodatečné náklady.

O (příležitosti)

- *lokalita, nízká konkurence, nižší ceny, vzrůstající oblíbenost masáží, zlepšující se ekonomická situace.*

Velkou příležitost v sobě skrývá lokalita již sama od sebe, je vzdálená pár kilometrů od velkého města s dobrým dopravním spojením a je obklopena menšími obcemi, ze kterých obyvatelé často navštěvují nejbližší okolí podniku. V Hlučíně také není vražedná konkurence, která by znemožňovala novým subjektům vstup na trh, čehož chce společnost využít a uzmout část trhu pro sebe.

Vzhledem k vzrůstající oblíbenosti masáží u obyvatelstva podpořenou zlepšující se ekonomickou situací a ochotou obyvatel platit za nadstandardní služby, má společnost možnost oslovit potenciální zákazníky, kteří na masáže před tím nechodili a vytvořit s nimi vztah, díky kterému se budou k firmě vracet.

T (hrozby)

- *ztráta v úvodních měsících, platební neschopnost, nájem, nárůst konkurence, vytvoření špatné pověsti, nedostatek zákazníků, neshody, rozkol mezi zakladateli.*

Podnik bude v úvodních měsících své činnosti čelit ztrátě, což lze považovat za hrozbu. To může mít za následek neschopnost platit dodavatelům za objednané zboží. Za hrozbu lze považovat také nájem, který je firma povinná platit a to z toho důvodu, že v měsících, kdy se společnosti nebude tolik dařit, dokáže snadno dostat výsledek hospodaření do červených čísel. Vzhledem k tomu, že Hlučín považují zakladatelé za atraktivní trh, jej můžou považovat za stejně atraktivní i jiné subjekty, které se pak rozhodnou na tento trh

vstoupit. Tato hrozba lze být považována za nejnebezpečnější, protože ji podnik svými aktivitami nemůže ovlivnit.

Čemu však podnik předejít může je vytvoření špatné pověsti. Tuto hrozbu lze eliminovat poctivě odvedenou prací, čistotou a příjemným vystupování při jednání se svými zákazníky. Existuje také možnost, že se podniku nepodaří získat potřebný počet zákazníků, tomu by se ale mělo předejít promyšlenou reklamní kampaní.

Nejnepříjemnější hrozbou, která může mít dopad i na atmosféru uvnitř rodiny, je možnost neshod mezi zakladateli ohledně cílů podniku a směru, kam se bude ubírat, což může mít za následek až vystoupení jednoho ze společníků z podniku.

4.14 Finanční plán

Základní kapitál společnosti bude tvořit 120 000 Kč. K rozjetí a provozu podniku budou použity pouze vlastní zdroje zakladatelů, které jsou tvořeny úsporami z minulých let a darem rodiny. Jelikož prostory podniku nejsou nikterak vybavené, bude potřeba nakoupit všechn nábytek včetně masážního vybavení. Pořízen bude nábytek, který v sobě skloubí nízkou cenu, atraktivní vzhled a vysokou funkčnost. Koberce budou koupeny v barvě, která bude ladit s okolními zdmi, při jejich výběru bude brána na zřetel především cena a to i na úkor kvality.

Vybavení provozovny nábytkem společnost přijde na 41 800 Kč. Koberce do obou pokojů vyjdou dohromady na 13 320 Kč. K přijímání objednávek a vedení evidence o množství přípravků a zboží je potřeba zakoupit notebook, k tomuto postačí i podprůměrný model, který stojí 6 490 Kč. Snahou podniku je ušetřit na položkách, které nemohou ovlivnit kvalitu poskytovaných služeb. Oproti tomu bude pořízen kvalitní masážní stůl v hodnotě 6 400 Kč, který tak ještě posílí dojem z provedené masáže. V úvodu nebude nakoupen nikterak velký objem zboží a masážních přípravků s ohledem na očekávanou malou klientelu. Na druhou stranu podnik nechce mít vitrínu s nabízeným zbožím prázdnou a proto nakoupí zboží v hodnotě 4 000 Kč (viz Tabulka 4.1). Na reklamní kampaň tvořenou především letáky je vyčleněno 2 000 Kč, nápis na čelní straně budovy vyjde na 3 000 Kč a stojany přijdou společnost na 2 000 Kč. Vytvoření internetových stránek bude stát 4 000 Kč. Dohromady výdaje při zahájení činnosti podniku činí 83 010 Kč.

Položka	Cena
Koberce	13 320 Kč
Konferenční stolek	1 800 Kč
Masážní přípravky	4 300 Kč
Masážní stůl	6 400 Kč
Notebook	6 490 Kč
Pracovní pult	5 000 Kč
Sedací souprava	6 000 Kč
Skříň	3 500 Kč
Stolek	800 Kč
Velká skříň	12 000 Kč
Vitrína	9 000 Kč
Zástěna	1 700 Kč
Zboží k prodeji	4 000 Kč
Židle	1 000 Kč
Celkem:	75 310 Kč

Tabulka 4.1 - Seznam majetku

Nájem za obývané prostory činí 10 000 Kč. Měsíční výdaje na elektřinu jsou odhadnuty na 450 Kč a za vodu 400 Kč. Výdaje na telefon a internet se budou pohybovat okolo 400 Kč měsíčně. Během provozu činnosti budou každoročně provedeny menší propagační akce, jejichž náklady se budou pohybovat okolo 1 500 Kč ročně.

Aktiva			Pasiva	
OA	Masážní přípravky	4 300 Kč	VK	Základní kapitál 120 000 Kč
	Masážní stůl	6 400 Kč		
	Nábytek	54 120 Kč		
	Notebook	6 490 Kč		
	Zboží	4 000 Kč		
	Běžný účet	38 690 Kč		
	Hotovost	6 000 Kč		
Aktiva celkem		120 000 Kč	Pasiva celkem	
			120 000 Kč	

Tabulka 4.2 - Počáteční rozvaha

V počáteční rozvaze nenajdeme žádná stálá aktiva. V oběžných aktivech jsou řazeny masážní přípravky, masážní stůl, nábytek, notebook a zboží k prodeji v celkové hodnotě 75 310 Kč. Dále se v oběžných aktivech nachází pouze hotovost v částce 6 000 Kč a peníze na běžném účtu v hodnotě 38 690 Kč. Tyto pohotové peněžní prostředky budou použity k

zaplacení nájemného v úvodních měsících provozu podniku a pokrytí ztráty v tomto období. Z těchto financí bude taky zaplacená reklamní kampaň a reklamní předměty.

Na straně pasiv je pouze základní kapitál ve výši 120 000 Kč. Cizí kapitál společnost využívat nebude, a proto není uveden (viz Tabulka 4.2).

	1. měsíc	2. měsíc	3. měsíc	6. měsíc	12. měsíc
Tržby	6 000 Kč	8 500 Kč	12 000 Kč	25 250 Kč	51 500 Kč
Hrubé mzdy	15 000 Kč	15 000 Kč	15 000 Kč	15 000 Kč	30 000 Kč
Odvody zaměstnavatele	5 100 Kč	5 100 Kč	5 100 Kč	5 100 Kč	10 200 Kč
Nákup zboží	4 000 Kč	675 Kč	1 100 Kč	1 600 Kč	2 600 Kč
Ostatní provozní náklady	90 260 Kč	11 250 Kč	11 250 Kč	11 250 Kč	11 250 Kč
VH z BČ	-108 360 Kč	-23 525 Kč	-20 450 Kč	-7 700 Kč	-2 550 Kč
Daň					
VH BO	-108 360 Kč	-23 525 Kč	-20 450 Kč	-7 700 Kč	-2 550 Kč

Tabulka 4.3 - Výkaz zisku a ztráty (měsíce)

Cena půlhodinové masáže je stanovena na 150 Kč, hodinová masáž přijde zákazníka na 300 Kč. Sazba daně z příjmu pro právnické osoby má hodnotu 19%. Hrubá mzda jednoho maséra je stanovena na 15 000 Kč měsíčně. Sazba sociálního pojištění odváděného zaměstnavatelem je 25% a sazba zdravotního pojištění je 9% z hrubé mzdy.

Do položky ostatních provozních nákladů jsou řazeny náklady na vodu, elektřinu, internet, nájem a propagační akce. V prvním měsíci podnikatelské aktivity jsou zde řazeny také náklady na vybavení provozovny.

Výkaz zisku a ztráty vykazuje v prvním měsíci provozu ztrátu ve výši 108 360 Kč, která je zapříčiněná především nákupem potřebného vybavení. Tržby jsou předpokládány ve výši 6 000 Kč, což odpovídá 17,5 hodinám masáží a prodanému zboží v hodnotě 750 Kč. Ve druhém měsíci podnikání je očekáváno zvýšení tržeb na 8 500 Kč, které odpovídá 25 hodinám masáží a 1 000 Kč prodaného zboží. Při těchto číslech bude naplněn cíl podniku pro úvodní dva měsíce provozu. Ve třetím měsíci se podnik přiblíží černým číslům při 35 hodinách masáží (po vpuštění nákladů na mzdu zaměstnanci). Po půl roce je očekáván čistý zisk ve výši 10 000 Kč, po přičtení nákladů na mzdu však vznikne ztráta ve výši 7 700 Kč. Před ukončením prvního roku podnikání přijde na řadu uvažování o vstupu druhého ze zakladatelů do zaměstnaneckého poměru, jelikož je očekáváno naplnění 13hodinové denního využitelného časového fondu z 60% a dosažení čistého zisku bez zahrnutých mzdových nákladů ve výši 30 000 Kč (viz Tabulka 4.3).

	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
Tržby	323 500 Kč	690 000 Kč	705 000 Kč	870 000 Kč	865 000 Kč
Hrubé mzdy	195 000 Kč	360 000 Kč	360 000 Kč	360 000 Kč	360 000 Kč
Odvody zaměstnavatele	66 300 Kč	122 400 Kč	122 400 Kč	122 400 Kč	122 400 Kč
Nákup zboží	18 000 Kč	25 000 Kč	29 000 Kč	27 000 Kč	28 000 Kč
Ostatní provozní náklady	214 010 Kč	140 000 Kč	140 000 Kč	210 000 Kč	140 000 Kč
VH z BČ	-169 810 Kč	42 600 Kč	53 600 Kč	150 600 Kč	214 600 Kč
Daň		8 094 Kč	10 184 Kč	28 614 Kč	40 774 Kč
VH BO	-169 810 Kč	34 506 Kč	43 416 Kč	121 986 Kč	173 826 Kč

Tabulka 4.4 - Výkaz zisku a ztráty (roky)

Pro první rok se počítá se ztrátou ve výši 169 810 Kč. Bez uvažování mzdových se podnik ocitá v zisku ve výši 25 190 Kč. Návratnost výdajů vynaložených při zahájení podnikání je očekávána v průběhu druhého roku provozu podniku. V úvodních čtyřech letech je očekáván růst zisku, který ale ve čtvrtém roce dosáhne svého potenciálu, který je odvozen ze 75% využití 13hodinového denního fondu 20 pracovních dní v měsíci (2 400 hodin ročně). Během čtvrtého roku investice dojde ke zvýšení ceny půlhodinové masáže ze 150 Kč na 175 Kč a hodinové masáže z 300 Kč na 350 Kč, díky čemuž je rozdíl v očekávaných tržbách oproti předchozímu roku tak rapidní. V tomtéž roce bude nakoupeno nové vybavení provozovny v hodnotě 70 000 Kč, které nahradí opotřeбенé vybavení (viz Tabulka 4.4).

	1. měsíc	2. měsíc	3. měsíc	6. měsíc	12. měsíc
PS PP	0 Kč	27 740 Kč	4 215 Kč	-43 985 Kč	-29 910 Kč
Vložený kapitál	120 000 Kč				
Tržby	6 000 Kč	8 500 Kč	12 000 Kč	25 250 Kč	51 500 Kč
Příjmy celkem	126 000 Kč	8 500 Kč	12 000 Kč	25 250 Kč	51 500 Kč
Pořízení majetku	83 010 Kč				
Nákup zboží	4 000 Kč	675 Kč	1 100 Kč	1 600 Kč	2 600 Kč
Mzdy		15 000 Kč	15 000 Kč	15 000 Kč	15 000 Kč
Zdrav. a soc. pojištění		5 100 Kč	5 100 Kč	5 100 Kč	5 100 Kč
Výdaje na provoz	11 250 Kč	11 250 Kč	11 250 Kč	11 250 Kč	11 250 Kč
Výdaje celkem	98 260 Kč	32 025 Kč	32 450 Kč	32 950 Kč	33 950 Kč
CF	27 740 Kč	-23 525 Kč	-20 450 Kč	-7 700 Kč	17 550 Kč
KS PP	27 740 Kč	4 215 Kč	-16 235 Kč	-51 685 Kč	-12 360 Kč

Tabulka 4.5 - Peněžní toky (měsíce)

Ve výkazu peněžních toků je zobrazen pohyb peněžních prostředků podniku. Mzdy ve výši 15 000 Kč na zaměstnance a odvody zaměstnavatele na zdravotní a sociální pojištění jsou placeny jeden měsíc zpětně, stejně jako platby za vodu, elektřinu a internet. Nájemné je placeno v daném měsíci. V úvodních měsících podnikání je očekáváno snižování stavu peněžních prostředků podniku, přírůstek peněžních prostředků podniku je očekáván až ve třetím čtvrtletí prvního roku podnikatelské aktivity. (viz Tabulka 4.5)

	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
PS PP	0 Kč	-12 360 Kč	35 240 Kč	85 746 Kč	231 162 Kč
Vložený kapitál	120 000 Kč				
Tržby	323 500 Kč	690 000 Kč	705 000 Kč	870 000 Kč	865 000 Kč
Příjmy celkem	443 500 Kč	690 000 Kč	705 000 Kč	870 000 Kč	865 000 Kč
Pořízení majetku	83 010 Kč			70 000 Kč	
Nákup zboží	18 000 Kč	25 000 Kč	29 000 Kč	27 000 Kč	28 000 Kč
Mzdy	165 000 Kč	360 000 Kč	360 000 Kč	360 000 Kč	360 000 Kč
Zdrav. a soc. pojištění	56 100 Kč	122 400 Kč	122 400 Kč	122 400 Kč	122 400 Kč
Výdaje na provoz	133 750 Kč	135 000 Kč	135 000 Kč	135 000 Kč	135 000 Kč
Úhrada daně			8 094 Kč	10 184 Kč	28 614 Kč
Výdaje celkem	455 860 Kč	642 400 Kč	654 494 Kč	724 584 Kč	674 014 Kč
CF	-12 360 Kč	47 600 Kč	50 506 Kč	145 416 Kč	190 986 Kč
KS PP	-12 360 Kč	35 240 Kč	85 746 Kč	231 162 Kč	422 148 Kč

Tabulka 4.6 - Peněžní toky (roky)

Záporná hodnota Cash flow je očekávána pouze v prvním roce podnikatelské aktivity, v dalších letech je předpokládáno dosahování kladných hodnot. Ve druhém roce provozu podniku nebude placena daň z příjmu právnických osob jako důsledek ztráty v prvním roce podnikání. Sazba daně z příjmu je 19%. (viz Tabulka 4.6)

5. Závěr

Zadání závěrečné práce zní vytvoření a aplikace podmínek pro úspěšné zahájení činnosti malé firmy a celá práce byla pojata tak, aby zhustila co nejvíce informací ohledně malých a středních firem a všeobecně podnikání, které by mohly potenciálního podnikatele při uvažování o zahájení vlastního podnikání zajímat. Pro inspiraci byla také zakládána fiktivní firma.

Úvodní stránky teoretické části jsou věnovány vymezení pojmu malé a střední podnikání a objasnění jeho hospodářského významu. Mnohé může překvapit, jak vysoký podíl mají malé a střední podniky na celkovém počtu podniků a jakou měrou se podílejí na hrubém domácím produktu a zaměstnanosti v České republice i celé Evropské unii. Poměrně rozsáhlá pasáž teoretické části je věnována Evropskému aktu pro malé a střední podniky, skrz který se Evropská unie snaží podporovat malé a střední podniky členských zemí.

Další kapitoly se již zabývají osobností podnikatele a výhodami a nevýhodami vlastního podnikání oproti zaměstnaneckému poměru. U osobnosti podnikatele jsou vypíchnuty ty vlastnosti, kterými by měl potenciální podnikatel disponovat, aby zvýšil možnost úspěchu svého podniku. Někteří lidé se na roli podnikatele vyloženě nehodí a tyto kapitoly by jim mohly pomoci k tomu si uvědomit, zda je pro ně vlastní podnikání opravdu to pravé ořechové.

Když se již podnikatel rozhodne založit vlastní společnost, musí si promyslet, jakou právní formu podnikání zvolí. A ani na to bakalářská práce nezapomíná. V této části jsou uvedeny jednotlivé právní formy podnikání a jednotlivé faktory, které je při rozhodování třeba zvážit. Další stránky práce již patří charakteristice společnosti s ručením omezeným a změnám, které vstoupily v platnost společně se zákonem o obchodních korporacích.

Úplně poslední kapitola teoretické části je věnována teorii podnikatelského plánu. Podnikatelský plán je subjektivní dokument, který lze přizpůsobit potřebám daného subjektu, a proto jsou v jeho obsahu uvedeny především části, které by v žádném podnikatelském plánu neměly chybět. Však také struktura podnikatelského plánu zakládané fiktivní firmy v praktické části závěrečné práce, se odlišuje od té v teoretické části.

V praktické části je uvedena případová studie založení společnosti s ručením omezeným, přesněji řečeno potřebné kroky k jejímu založení tak jak jdou za sebou. Ve zbytku praktické části je rozepsán podrobný podnikatelský plán masážního salonu, který je zakládán bratrskou dvojicí. Sídlo podniku se bude nacházet v Hlučíně nedaleko od Kulturního domu Hlučín a zákazníci se bude snažit nalákat na kvalitně odvedenou práci a příznivé ceny. Za

nejdůležitější část podnikatelského plánu lze považovat finanční plán, který po zvážení rizik hodně napoví při konečném rozhodnutí o realizaci podnikatelského záměru.

Potenciálnímu podnikateli lze především doporučit pouvažovat nad sebou samým, nad svými schopnostmi a především osobností. To vše za tím účelem, aby získal pocit, že se pro roli podnikatele hodí a že jej vlastní podnikatelská činnost může naplňovat. Dále lze potenciálnímu podnikateli doporučit vypracování podrobného podnikatelského plánu, ve kterém by mělo být obsaženo vše podstatné ohledně zakládaného podniku. Podrobně vypracovaný podnikatelský plán může podnikatele také připravit na nepříznivý vývoj a vytvořit kroky k jeho nápravě.

Seznam použité literatury

BOONE, Louis, David KURTZ, *Contemporary Business*, 14. ed., Internat. student vers. Hoboken, NJ [u.a.]: Wiley. ISBN 978-047-0873-762.

MIKUŠOVÁ, Marie, *Manažer malé a střední firmy*. Ostrava: VŠB-Technická univerzita Ostrava, 2002. ISBN 80-248-0099-3.

SRPOVÁ, Jitka. *Podnikatelský plán a strategie*. Praha: Grada, 2011. ISBN 978-80-247-4103-1.

SRPOVÁ, Jitka, Václav ŘEHOŘ et al. *Základy podnikání*. Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-247-3339-5.

SYNEK, Miloslav et al. *Manažerská ekonomika*. 4. akt. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2007. ISBN 978-80-247-3494-1.

VEBER, Jaromír, Jitka SRPOVÁ et al. *Podnikání malé a střední firmy*. 2. akt. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2008. ISBN 978-80-247-4520-6.

Zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních společnostech a družstvech (zákon o obchodních korporacích).

Eprávo. *Uveřejňovací povinnost dle ZOK*. [online]. [cit. 29.3.2015]. Dostupné z: <<http://www.epravo.cz/top/efocus/uverejnovaci-povinnost-dle-zok-aneb-jak-se-vyporadat-s-novou-povinnosti-spolecnosti-uverejnovat-informace-na-internetu-92804.html>>

Europa. *Small Business Act for Europe*. [online]. [cit. 18.3.2015]. Dostupné z: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:EN:PDF>>

Europa. *SME Performance Review*. [online]. [cit. 11.3.2015]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf>

Gov. *47/2002 Sb.* [online]. [cit. 10.3.2015]. Dostupné z: <<http://portal.gov.cz/app/zakony/zakonPar.jsp?page=0&idBiblio=53001&recShow=2&nr=47~2F2002&rpp=15#parCnt>>

Heartifb. *The Entrepreneur Advantage: Why It's Better Than s Day Job*. [online]. [cit. 28.3.2015]. Dostupné z: <<http://heartifb.com/2012/10/19/why-being-entrepreneur-is-better-than-having-a-day-job/>>

Jakpodnikat. *Sazby DPH aktuálně*. [online]. [cit. 29.3.2015]. Dostupné z: <<http://www.jakpodnikat.cz/dph-sazby.php>>

Ministerstvofinancí. *Přímé/nepřímé daně*. [online]. [cit. 29.3.2015]. Dostupné z: <http://www.ministerstvofinanci.cz/detail-clanku/44_prime/neprime-dane.html>

MPO. *Akční plán podpory MSP pro rok 2015*. [online]. [cit. 11.3.2015]. Dostupné z:
<<http://download.mpo.cz/get/52476/59726/620385/priloha001.docx>>

Pohoda. *Základní změny v s.r.o. od roku 2014*. [online]. [cit. 29.3.2015]. Dostupné z:
<<http://portal.pohoda.cz/zakon-a-pravo/novy-obcansky-zakonik/zakladni-zmeny-v-s-r-o-od-roku-2014/>>

Seznam zkratek

CF - cash flow

HDP - hrubý domácí produkt

KS PP - konečný stav peněžních prostředků

OA - oběžná aktiva

PS PP - počáteční stav peněžních prostředků

s.r.o. - společnost s ručením omezeným

VH BO - výsledek hospodaření běžného období

VH z BČ - výsledek hospodaření z běžné činnosti

VK - vlastní kapitál

Zdrav. a soc. pojištění - zdravotní a sociální pojištění

Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce

Prohlašuji, že

- jsem byl(a) seznámen(a) s tím, že na mou diplomovou (bakalářskou) práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, diplomovou (bakalářskou) práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že diplomová (bakalářská) práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové (bakalářské) práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o diplomové (bakalářské) práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, diplomovou (bakalářskou) práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 7. 5. 2015



Tomáš Řeha

Seznam příloh

Společenská smlouva

Čestné prohlášení jednatele

Souhlas s umístěním sídla

Jednotný registrační formulář pro právnické osoby

Prohlášení odpovědného zástupce

Prohlášení správce vkladu

Návrh na zápis zapsaných údajů od obchodního rejstříku

Seznam společníků

Pracovní smlouva (Tomáš Řeha)

Přihláška k registraci pro právnické osoby (finanční úřad)

Pracovní smlouva (David Řeha)

Společenská smlouva

1 Obchodní firma

Firma společnosti zní: Ráj na Zemi, s.r.o.

2 Sídlo

Sídlem společnosti je město Hlučín, Ostravská 76/25, 748 01.

3 Předmět podnikání

Předmětem podnikání jsou masérské, rekondiční a regenerační služby (vázaná živnost),

4 Společníci

Podnik má tyto společníky:

- a) Tomáš Řeha, narozen 9.6.1993, bydlištěm v Markvartovicích, Cihelní 583, 74714.
- b) David Řeha, narozen 2.2.1986, bydlištěm v Ostravě, Sokolská třída 2631/87, 70200.

5 Základní kapitál, vklady a podíly společníků

Základní kapitál podniku má hodnotu 120 000 Kč [sto dvacet tisíc korun českých].

Vklad Tomáše Řehy činí 60 000 Kč, čemuž odpovídá 50% podíl.

Vklad Davida Řehy činí 60 000 Kč, čemuž odpovídá 50% podíl.

Vklad společníka bude splacen v plné výši nejpozději do 2 let po zápisu společnosti do obchodního rejstříku.

Správcem vkladu je výše uvedený společník Tomáš Řeha, narozený 9.6.1993.

6 Podíl

Společnost má jeden druh podílu, a to podíl základní. Společník může vlastnit pouze jeden podíl.

Společník může převést svůj podíl na jiného společníka bez omezení. Společník může převést svůj podíl na třetí osobu jen se souhlasem valné hromady. Podíl ve společnosti se dědí.

7 Jednatel

Jednatel podniku je David Řeha, narozen 2.2.1986, bydlištěm v Ostravě, Sokolská třída 2631/87, 70200.

Jednatel je volen valnou hromadou na dobu neurčitou.

Do působnosti jednatele náleží i udělování plných mocí za společnost třetím osobám. To jej však nezbujuje odpovědnosti za řádný výběr takové osoby.

8 Orgány společnosti

Valná hromada a jednatel tvoří orgány společnosti.

8.1 Valná hromada

Valná hromada je nejvyšším orgánem společnosti a je tvořena všemi společníky.

8.2 Působnost valné hromady

Kromě rozhodnutí o otázkách, které do působnosti valné hromady svěřuje zákon, náleží do působnosti valné hromady také:

- rozhodování o změně obsahu společenské smlouvy, nedochází-li k ní na základě jiné právní skutečnosti,
- rozhodování o zrušení společnosti s likvidací.

8.3 Svolání valné hromady

Valnou hromadu svolávají jednatele, a to pravidelně nejméně jednou za rok. Termín valné hromady a její pořad jsou jednatele povinni oznámit společníkům nejméně 10 pracovních dnů před jejím konáním. Pozvánka se společníkům zašle písemně na adresu uvedenou v seznamu společníků. Pozvánka musí obsahovat termín a místo konání a program valné hromady.

8.4 Usnášení valné hromady.

Valná hromada je usnášení schopná, účastní-li se všichni společníci, kteří mají alespoň 50% hlasů, kdy 1 Kč vkladu odpovídá 1 hlasu. Rozhodování per rollam se nepřipouští.

Valná hromada rozhoduje prostou většinou hlasů přítomných společníků, pokud zákon či společenská smlouva nevyžadují jinou. O následující záležitosti rozhoduje valná hromada alespoň dvěma třetinami hlasů všech společníků: odvolání jednatele.

8.5 Hlasování na valné hromadě

Hlasování společníků na valné hromadě s využitím technických prostředků není povoleno.

9 Závěrečná ustanovení

Společnost se řídí zákonem o obchodních korporacích.

V Markvartovicích dne 30.10.2014

A stylized handwritten signature in black ink, consisting of several loops and sharp angles.

Společník Tomáš Řeha

A handwritten signature in black ink, featuring a prominent horizontal stroke and a few loops.

Společník David Řeha

A handwritten signature in black ink, with a clear 'Prášil' and a long vertical stroke at the end.

Notář Jiří Prášil

Čestné prohlášení

Já, níže podepsaný

David Řeha, narozený 2.2.1986, bydlištěm v Ostravě, Sokolská třída 2631/87, 70200,

prohlašuji,

že souhlasím se svým jmenováním do funkce j e d n a t e l e společnosti s firmou Ráj na Zemi s.r.o., dosud nezapsané v obchodním rejstříku Krajského soudu v Ostravě s převzetím povinností v rozsahu stanoveném příslušnými ustanoveními zákona o obchodních korporacích a se svým zápisem do obchodního rejstříku.

Výslovně prohlašuji, že splňuji všeobecné podmínky provozování živnosti podle zvláštního zákona a že u mne není dána překážka provozování živnosti stanovená zvláštním předpisem bez ohledu na předmět podnikání společnosti, tzn., jsem plně svéprávný, že jsem bezúhonný.

Čestně prohlašuji, že u mne nejsou dány překážky k provozování živnosti, tzn., že na můj majetek nebyl prohlášen nebo ukončen konkurz ani nucené vyrovnání a že mi soudem nebo správním orgánem nebyl uložen zákaz činnosti, týkající se živnosti, která je předmětem podnikání společnosti s firmou shora, jejíž jsem jednatelem.

Dále prohlašuji, že u mne není dána překážka výkonu funkce a že splňuji podmínky uvedené v § 153 NObčZ (89/2012 Sb.) a že jsem splnil svoji povinnost informovat zakladatele dle § 46 odst. 2 zákona o obchodních korporacích, o vedených insolvenčních řízeních podle jiného právního předpisu nebo řízení podle § 63 až 65 zákona o obchodních korporacích anebo není dána jiná překážka funkce.

Jsem si vědom, že úmyslné uvedení nepravdivých údajů v čestném prohlášení bude posuzováno jako přestupek, případně trestný čin.

Na důkaz toho připojuji svůj úředně ověřený podpis. Níže uvedený úředně ověřený podpis slouží jako podpisový vzor

V Markvartovicích dne 30.10.2014



David Řeha

Souhlas s umístěním sídla nově vzniklé společnosti Ráj na Zemi s.r.o.

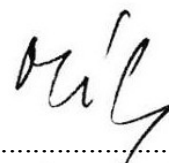
Já, níže podepsaný, **Zdeněk Míl**, narozen 7. 11. 1961, bytem v Hlučíně, Ostravská 76/25, 74801, jakožto výlučný vlastník níže specifikované nemovitosti

tímto uděluji souhlas k tomu, aby

v nebytovém prostoru nacházejícím se v budově č. p. 76, stojícím na pozemku parc. č. 606, na adrese Ostravská 76/25, Hlučín, 74801, zapsaném u Katastrálního úřadu pro Moravskoslezský kraj, Katastrální pracoviště Opava, na listu vlastnictví č. 2068, pro obec Hlučín a katastrální území Hlučín, bylo umístěno **sídlo nově vzniklé společnosti Ráj na Zemi s.r.o.**, a zároveň potvrzuji, že tento souhlas lze považovat za právní důvod užívání místností, do nichž je umístěno sídlo této společnosti.

Jako příloha je přiložen výpis z katastru nemovitostí.

V Hlučíně dne 10.11.2014



.....
Zdeněk Míl

JEDNOTNÝ REGISTRAČNÍ FORMULÁŘ

PRÁVNICKÁ OSOBA

podací razítko

ČÁST A - PODNIKATEL

01 Podnikatel

a) obchodní firma / název právnické osoby ¹⁾	RAJ NA ZEMI, S.R.O.		
b) právní forma	SPOLEČNOST S RUČENÍM OMEZENÝM	c) identifikační číslo	

02 Sídlo

a) název ulice	OSTRAVSKÁ	b) č.p. / č.ev.	76	c) číslo orientační	25	d) PSČ	748 01
e) název obce	HLUČÍN	f) část obce					
g) okres	OPAVA	h) stát	ČR				

03 Předmět podnikání (u živnosti volně vyznačte čísla oborů činnosti na seznamu)
- ve smyslu § 45 resp. § 50 Živnostenského zákona ohlašují živnost resp. žádám o koncesi

pořadové číslo 1.	MASÉRSKÉ, REKONDIČNÍ A REGENERAČNÍ SLUŽBY (VÁZANÁ ŽIVNOST)
-------------------	--

04 Statutární orgán nebo člen statutárního orgánu

a) titul	b) jméno	DAVID	c) příjmení	ŘEHA	d) titul
e) datum narození	02.02.1986				
f) rodné číslo	8602025938				

05 Bydliště / pobyt¹⁾ člena statutárního orgánu na území ČR

a) název ulice	SOKOLSKÁ TŘÍDA	b) č.p. / č.ev.	2631	c) číslo orientační	87	d) PSČ	702 00
e) název obce	OSTRAVA	f) část obce	MODAKSKÁ OSTRAVA				
g) okres	OSTRAVA	h) stát	ČR				

06 Statutární orgán nebo člen statutárního orgánu

a) titul	b) jméno	c) příjmení	d) titul
e) datum narození	f) rodné číslo		

07 Bydliště / pobyt¹⁾ člena statutárního orgánu na území ČR

a) název ulice	b) č.p. / č.ev.	c) číslo orientační	d) PSČ
e) název obce	f) část obce		
g) okres	h) stát		

08 Odpovědný zástupce

a) titul	b) jméno	TOMÁŠ	c) příjmení	ŘEHA	d) titul
e) státní občanství	ČR	f) rodné příjmení			
g) datum narození	09.06.1993		h) rodné číslo	9306095645	
i) místo narození	OSTRAVA	j) okres	OSTRAVA	k) stát	ČR
l) pohlaví ¹⁾ žena / muž ¹⁾					

¹⁾ vyplní se pouze u fyzické osoby, která nemá přiděleno rodné číslo
MPO PO – vzor č. 09 (012014)

09 Bydliště odpovědného zástupce

a) název ulice	CÍHELNÍ	b) č.p. / č.ev.	583	c) číslo orientační		d) PSČ	747 14
e) název obce	MARKVARTONICE	f) část obce					
g) okres	OPAVA	h) stát	ČR				

10 Pobyt odpovědného zástupce na území ČR (pro zahraniční osoby)

a) název ulice	b) č.p. / č.ev.	c) číslo orientační	d) PSČ
e) název obce	f) část obce	g) okres	

11 Datum ustanovení do funkce odpovědného zástupce

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

12 Ustanovení odpovědného zástupce pro předměty podnikání
(pořadové číslo předmětu podnikání)

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

13 Provozovna

a) název ulice	b) č.p. / č.ev.	c) číslo orientační	d) PSČ								
e) název obce	f) část obce	g) okres									
h) název provozovny	i) umístění provozovny										
j) datum zahájení provozování živnosti v provozovně	k) provozovna podléhající kolaudaci	ANO / NE ⁷⁾									
l) předměty podnikání provozované v provozovně dle poř. čísla / u živnosti volné číslo oboru	<table border="1"> <tr> <td>/</td><td>/</td><td>/</td><td>/</td><td>/</td><td>/</td><td>/</td><td>/</td> </tr> </table>			/	/	/	/	/	/	/	/
/	/	/	/	/	/	/	/				

ČÁST B - OZNÁMENÍ PRACOVNÍHO MÍSTA

- oznamuji ve smyslu zákona o zaměstnanosti volné pracovní místo / obsazení volného pracovního místa ⁷⁾ ÚP v			
a) místo výkonu práce	b) název profese	c) dle KZAM	d) vznik / obsazenost ⁷⁾ ke dni
e) pracovní právní vztah na dobu určitou / neurčitou ⁷⁾	f) pracovní doba	g) počet míst	h) výše mzdy
i) požadované vzdělání, praxe	j) zveřejňovat	ANO / NE ⁷⁾	
k) kontaktní osoba na pracovišti	l) poznámky: nabízené výhody, speciální požadavky apod.		

ČÁST C - VYBERTE ÚŘADY, VŮČI KTERÝM JE PODÁNÍ ČINĚNO

a) Živnostenský úřad	<input checked="" type="checkbox"/> počet příloh 0,5	b) Finanční úřad	<input checked="" type="checkbox"/> počet příloh 0,5	c) Úřad práce	<input type="checkbox"/> počet příloh
----------------------	--	------------------	--	---------------	---------------------------------------

ČÁST D – ADRESA PRO DORUČOVÁNÍ

a) název ulice	b) č.p. / č.ev.	c) číslo orientační	d) PSČ
e) název obce	f) část obce	g) okres	
h) adresu použít i pro následující řízení	ANO / NE ⁷⁾		

ČÁST E – DOPLŇUJÍCÍ ÚDAJE

a) telefon	b) datová schránka	c) e-mail	RAJNAZEMI@GMAIL.COM
------------	--------------------	-----------	---------------------

jméno podatele	TOMÁŠ	příjmení podatele	ŘEHA
vztah k právnické osobě	SPOLEČNÍK		
v	HLVČÍNĚ	dne	13.11.2014
			vlastnoruční podpis

PROHLÁŠENÍ ODPOVĚDNÉHO ZÁSTUPCE

podací razítko

Identifikační část podnikatele

a) jméno a příjmení / obchodní firma / název ¹⁾ RAJ NA ZEMI S.R.O.	b) identifikační číslo
c) rodné číslo	d) datum narození ¹⁾

01 Odpovědný zástupce

a) titul	b) jméno TOMÁŠ	c) příjmení ŘEHA	d) titul
e) datum narození			

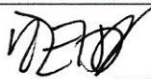
02 Bydliště odpovědného zástupce

a) název ulice CIHELMÍ	b) číslo popisné 583	c) číslo orientační	d) PSČ 74714
e) název obce MARKVARTOVICĚ	f) část obce		
g) okres OPAVA	h) stát ČR		

Prohlašuji ve smyslu ustanovení § 46 odst. 1 a 2 zákona č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon), ve znění pozdějších předpisů, že souhlasím s ustanovením do funkce odpovědného zástupce u výše uvedeného podnikatele.

03 Předmět podnikání

MASÉRSKÉ, REKONDIČNÍ A REGENERAČNÍ SLUŽBY

jméno TOMÁŠ	příjmení ŘEHA	 podpis odpovědného zástupce ²⁾
v MARKVARTOVICÍCH	dne 13. 11. 2014	

¹⁾ vyplní pouze fyzická osoba, která nemá přidělené rodné číslo

²⁾ podpis na prohlášení musí být úředně ověřen, neučiní-li odpovědný zástupce prohlášení před živnostenským úřadem
MPO POZ – vzor č. 02 (082010)

Prohlášení správce vkladu o splacení vkladu společníky

Správce základního jmění (vkladu) společnosti:

Pan Tomáš Řeha

Adresa bydliště: Markvartovice, Cihelní 583, 74714

Prohlašuji, že základní jmění společnosti

Název: Ráj na Zemi s.r.o.

Ulice: Ostravská 76/25

PSČ a město: Hlučín, 74801

bylo splaceno společníky v plné výši dle společenské smlouvy.

Splacené vklady:

Společník	Podíl	Splacený podíl	Splaceno
Tomáš Řeha	60 000,-	100%	60 000,-
David Řeha	60 000,-	100%	60 000,-
Celkem	120 000,-		120 000,-

Základní jmění společnosti bylo složeno v peněžité formě a bylo uloženo u správce vkladu/bankovního ústavu: Česká spořitelna, Mírové náměstí 31/27, Hlučín, 74801.

Jako prokazatelný důkaz o této skutečnosti přikládám potvrzení správce vkladu/banky o složení této peněžité částky.

V Hlučíně dne 19.11.2014


.....
Tomáš Řeha



G159-HPV-PGREW

Návrh na zápis zapsaných údajů do obchodního rejstříku

I. REJSTŘÍKOVÝ SOUD, KTERÉMU JE NÁVRH URČEN

Soud	Krajský soud v Ostravě
Ulice	Havlíčkovo nábřeží
Číslo domu	1835/34
PSČ	70200

Místo pro nalepení kolkových známek

II. NAVRHOVATEL

Jméno a příjmení nebo obchodní firma či název + IČ	Adresa navrhovatele
TOMÁŠ ŘEHA	Cihelní 583 747 14 Markvartovice
DAVID ŘEHA	Sokolská třída 2631/87 Moravská Ostrava 702 00 Ostrava

III-1. ÚDAJE O SUBJEKTU, KTERÝ JE PŘEDMĚTEM NÁVRHU

Obchodní firma nebo název	Ráj na Zemi s.r.o.
Adresa sídla	Ostravská 76/25, 748 01 Hlučín
Identifikační číslo	
Právní forma	Společnost s ručením omezeným
Rejstříkový soud	Krajský soud v Ostravě
Požadovaná akce	Prvozápis

III-2. PŘEDMĚT NÁVRHU NA ZÁPIS SPOLEČNOSTI S RUČENÍM OMEZENÝM

ÚDAJ	ZAPISOVANÝ	VYMAZÁVANÝ
Název	Zapsat ke dni: Výchozí datum	
	Ráj na Zemi s.r.o.	

ÚDAJ	ZAPISOVANÝ	VYMAZÁVANÝ
Adresa sídla	Zapsat ke dni: Výchozí datum	
Adresa	Ostravská 76/25	
	748 01 Hlučín	
Doplňkový text adresy		
Doručovací číslo, bylo-li přiděleno		

ÚDAJ	ZAPISOVANÝ	VYMAZÁVANÝ
Předmět podnikání	Zapsat ke dni: Výchozí datum	
	Masérské, regenerační a rekondiční služby	

ÚDAJ	ZAPISOVANÝ	VYMAZÁVANÝ
Člen statutárního orgánu - fyzická osoba	Zapsat ke dni: Výchozí datum	
Funkce	Jednatel	
Titul		
Jméno	DAVID	
Příjmení	ŘEHA	
Titul za jménem		
Rodné číslo	860202/5938	
Adresa místa pobytu		
Adresa	Sokolská třída 2631/87	
	Moravská Ostrava	
	702 00 Ostrava	
Stát	Česká republika	
Den vzniku funkce	Dnem zápisu do rejstříku	
Den zániku funkce		
Doplňující text		
Údaje, které slouží výhradně k ověření bezúhonnosti		
Rodné příjmení		
Místo a okres narození	Ostrava, Ostrava	
Stát narození	Česká republika	
Státní občanství	Česká republika	

ÚDAJ	ZAPISOVANÝ	VYMAZÁVANÝ
Počet členů statutárního orgánu	Zapsat ke dni: Výchozí datum	
	1	

ÚDAJ	ZAPISOVANÝ	VYMAZÁVANÝ
Společník - fyzická osoba		Zapsat ke dni: Výchozí datum
Titul		
Jméno	TOMÁŠ	
Příjmení	ŘEHA	
Titul za jménem		
Rodné číslo	930609/5645	
Adresa místa pobytu		
Adresa	Cihelní 583	
	747 14 Markvartovice	
Stát	Česká republika	
Doplňující text		

ÚDAJ	ZAPISOVANÝ	VYMAZÁVANÝ
Vklad a podíl		Zapsat ke dni: Výchozí datum
Výše vkladu	60000 v korunách (Kč)	
Rozsah splacení	100 v procentech	
Výše obchodního podílu	50 v procentech	
Druh podílu	Základní	
Údaj o vydání kmenového listu		

ÚDAJ	ZAPISOVANÝ	VYMAZÁVANÝ
Společník - fyzická osoba		Zapsat ke dni: Výchozí datum
Titul		
Jméno	DAVID	
Příjmení	ŘEHA	
Titul za jménem		
Rodné číslo	860202/5938	
Adresa místa pobytu		
Adresa	Sokolská třída 2631/87	
	Moravská Ostrava	
	702 00 Ostrava	
Stát	Česká republika	
Doplňující text		

ÚDAJ	ZAPISOVANÝ	VYMAZÁVANÝ
Vklad a podíl	Zapsat ke dni: Výchozí datum	
Výše vkladu	60000 v korunách (Kč)	
Rozsah splacení	100 v procentech	
Výše obchodního podílu	50 v procentech	
Druh podílu	Základní	
Údaj o vydání kmenového listu		

ÚDAJ	ZAPISOVANÝ	VYMAZÁVANÝ
Základní kapitál	Zapsat ke dni: Výchozí datum	
Výše	120000 v korunách (Kč)	
Doplňující text		



IV. PŘÍLOHY

Pořadové číslo	Předkládaná listina	Počet vyhotovení
1	Společenská smlouva	1
2	Prohlášení správce vkladu	1
3	Čestné prohlášení jednatele	1
4	Výpis z rejstříku trestů	1
5	Souhlas s umístěním sídla	1
6	Výpis z katastru nemovitostí	1
7	Výpis z živnostenského rejstříku	1

V. DATUM PROVEDENÍ ZÁPISU

Žádám, aby všechny výše uvedené skutečnosti byly zapsány do rejstříku v zákonem stanovené lhůtě.

VI. ZÁVĚREČNÁ ČÁST

Jméno a příjmení osoby, jednající jménem navrhovatele a označení jejího oprávnění jednat jménem navrhovatele	Vlastnoruční podpis / podpisové pole	Úřední ověření pravosti podpisu
Tomáš Řeha		

Markvartovice dne 24. listopadu 2014.

Seznam společníků společnosti Ráj na Zemi, s.r.o.

Tomáš Řeha

Bydliště: Markvartovice, Cihelní 583, 74714

Podíl: základní, 50%

Výše vkladu: 60 000 Kč

Počet hlasů náležející k podílu: 60 000

Den zápisu do seznamu společníků: 27.11.2014

David Řeha

Bydliště: Ostrava, Sokolská třída 2631/87, 70200

Podíl: základní, 50%

Výše vkladu: 60 000 Kč

Počet hlasů náležející k podílu: 60 000

Den zápisu do seznamu společníků: 27.11.2014

V Markvartovicích dne 27.11.2014



Společník Tomáš Řeha



Společník David Řeha

Pracovní smlouva

Společnost: Ráj na Zemi s.r.o. se sídlem Ostravská 76/25, 748 01, Hlučín, IČ: 26801493, zastoupená panem Davidem Řehou (dále jen „zaměstnavatel“)

a

pan Tomáš Řeha, rodné číslo 930609/5645, bydliště Markvartovice, Cihelní 583, 74714 (dále jen „zaměstnanec“)

uzavírají tuto **pracovní smlouvu**:

I.

Základní podmínky

1. Druh práce:
Zaměstnanec bude vykonávat práci maséra.
2. Místo výkonu práce:
Místem výkonu práce je Hlučín, Ostravská 76/25, 748 01.
3. Den nástupu do práce:
Zaměstnanec nastoupí do práce dne 1.1.2015.
4. Doba trvání pracovního poměru:
Pracovní poměr se uzavírá na dobu neurčitou.

II.

Údaje o nároku na délku dovolené, výpovědních dobách a stanovení týdenní pracovní doby a rozvržení pracovní doby

1. Údaje o nároku na délku:
Nárok na délku dovolené na zotavenou se řídí ustanoveními § 211 a násl. zákoníku práce.
2. Údaje o výpovědních dobách:
Výpovědní doby jsou upraveny v ustanovení § 51 a násl. zákoníku práce.

3. Údaje o stanovení týdenní pracovní doby a rozvržení pracovní doby:
Délka pracovní doby činí 40 hodin týdně. Týdenní pracovní doba je rozvržena rovnoměrně do pětidenního pracovního týdne, tj. na pět pracovních dnů v kalendářním týdnu, kterými jsou pondělí až pátek kalendářního týdne.

III.

Povinnosti zaměstnavatele

1. Zaměstnavatel je povinen přidělovat zaměstnanci práci podle pracovní smlouvy, platit mu za vykonanou práci mzdu, vytvářet podmínky pro úspěšné plnění jeho pracovních úkolů a dodržovat ostatní pracovní podmínky stanovené právními a ostatními předpisy, vnitřními předpisy zaměstnavatele a pracovní smlouvou.

IV.

Povinnosti zaměstnance

1. Zaměstnanec je zejména povinen:
2. pracovat svědomitě a řádně podle svých sil, znalostí a schopností, plnit pokyny nadřízených a dodržovat zásady spolupráce s ostatními zaměstnanci;
3. plně využívat pracovní doby a výrobních prostředků k vykonávání pracovních úkolů, plnit tyto úkoly kvalitně, hospodárně a včas;
4. dodržovat právní a ostatní předpisy vztahující se k práci jím vykonávané, včetně vnitřních předpisů zaměstnavatele;
5. řádně hospodařit s prostředky svěřenými mu zaměstnavatelem a střežit a ochraňovat majetek zaměstnavatele před poškozením, ztrátou, zničením a zneužitím a nejednat v rozporu s oprávněnými zájmy zaměstnavatele; je povinen upozornit svého nadřízeného na škodu hrozící zdraví nebo majetku a zakročit k odvrácení škody, je-li toho neodkladně třeba a nebrání-li v tom zaměstnanci důležitá okolnost;
6. zachovávat mlčenlivost o skutečnostech, o nichž se dozvěděl při výkonu zaměstnání a které v zájmu zaměstnavatele nelze sdělovat jiným osobám.
7. Zaměstnanec nesmí vedle svého zaměstnání vykonávaného v pracovněprávním vztahu k zaměstnavateli vykonávat bez předchozího písemného souhlasu zaměstnavatele výdělečnou činnost, která je shodná s předmětem činnosti zaměstnavatele.

VI.

Závěrečná ujednání

1. Zaměstnanec prohlašuje, že jej zaměstnavatel před uzavřením pracovní smlouvy seznámil s právy a povinnostmi, které pro něj z této pracovní smlouvy vyplývají, a s pracovními a mzdovými podmínkami, za nichž má sjednanou práci konat.
2. Není-li v pracovní smlouvě stanoveno jinak, řídí se práva a povinnosti zaměstnance a zaměstnavatele zákoníkem práce a souvisejícími právními předpisy.
3. Pracovní smlouva byla sepsána ve dvou vyhotoveních, z nichž jedno obdrží zaměstnanec a jedno zaměstnavatel.

V Markvartovicích dne 27.11.2014



.....
zaměstnavatel

V Markvartovicích dne 27.11.2014



.....
zaměstnanec

Než začnete vyplňovat tiskopis, přečtěte si, prosím, pokyny.

Finančnímu úřadu pro / Specializovanému finančnímu úřadu

MORAVSKOSLEZSKÝ KRAJ

Územní pracoviště v, ve, pro

HLUČÍN

01 Daňové identifikační číslo

C, Z

otisk podacího razítka finančního úřadu

PŘIHLÁŠKA K REGISTRACI pro právnické osoby

02

a) k dani z příjmů právnických osob

X

b) k dani z přidané hodnoty

(samostatná přihláška k registraci k DPH)

c) k dani silniční

ode dne 2 0 1

d) k dani z příjmů jako plátcí: 1. daně z příjmů ze závislé činnosti a funkčních požitků

X

ode dne 2 0 1

2. daně z příjmů vybírané srážkou podle zvláštní sazby daně

ode dne 2 0 1

3. zajišťující daň z příjmů

ode dne 2 0 1

03 Název právnické osoby, včetně dodatku

RAJ NA ZEMI, S.R.O.

04 Identifikační číslo

26801493

05 Právní forma

S.R.O.

06 Sídlo

a) ulice a číslo orientační, část obce a číslo popisné

OSTRAVSKÁ 76/25

b) obec

HLUČÍN

c) PSČ

74801

d) stát

ČR

e) telefon

07 Počátek provozování výdělečné činnosti / činnosti podrobené dani dne:

01012015

08 Oprávnění k podnikání

a) datum

27112014

b) vydáno kým

c) pod číslem

OR V OS OSTRAVA

A/1989

09 Prevažující předmět podnikání / činnosti

MASÉRSKÉ, REKONDIČNÍ A

REGENERAČNÍ SLUŽBY

10 Telefon

11 Identifikátor datové schránky

11a e-mail

RAJNAZEMI@GMAIL.COM

17 Jedná se o první daňovou registraci ANO/NE **ANO**

18 Očekávaná daňová povinnost
Daň z příjmů právnických osob

1 0 0 0 0 , - Kč

**PROHLAŠUJI, ŽE VŠECHNY MNOU UVEDENÉ ÚDAJE V TÉTO PŘIHLÁŠCE K REGISTRACI JSOU PRAVDIVÉ A ÚPLNÉ
A STVRZUJI JE SVÝM PODPISEM A JSEM SI VĚDOM SVÉ POVINNOSTI HLÁSIT KAŽDOU ZMĚNU DO 15 DNŮ.**

Údaje o zástupci:

Kód zástupce:

Jméno(-a) a příjmení / Název právnické osoby

Datum narození / Evidenční číslo osvědčení daňového poradce / IČ právnické osoby

Fyzická osoba oprávněná k podpisu (je-li daňový subjekt či zástupce právnickou osobou),
s uvedením vztahu k právnické osobě (např. jednatel, pověřený pracovník apod.)

Jméno(-a) a příjmení / Vztah k právnické osobě

D A V I D Ř E H A / J E D N A T E L


Daňový subjekt / osoba oprávněná k podpisu:

Datum

0 1 1 2 2 0 1 4

Otisk
razítka

Vlastnoruční podpis
daňového subjektu / osoby oprávněné k podpisu



POKYNY K VYPLNĚNÍ PŘÍHLÁŠKY K REGISTRACI pro právnické osoby

Finančnímu úřadu pro / Specializovanému finančnímu úřadu doplníte zbývající část oficiálního názvu svého místně příslušného finančního úřadu (např. – hlavní město Prahu, – Jihočeský kraj, apod.). Bude-li subjekt vybraným subjektem podle § 11 odst. 2 zákona č. 456/2011 Sb., o Finanční správě České republiky, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „zákon o Finanční správě České republiky“), doplní údaj slovy Specializovanému finančnímu úřadu.

- 01 **Daňové identifikační číslo** při první registraci nevyplňujete, vyplní finanční úřad.
- 02 Napišete „ano“ u daní, ke kterým se prostřednictvím této přihlášky chcete zaregistrovat, a „ne“ napišete u ostatních zde uvedených daní;
 - ad a) Za přihlášení k registraci se považuje vaše vyjádření „ano“ a vyplnění přihlášky k registraci;
 - ad b) Za přihlášení k registraci se považuje vaše vyjádření „ano“, vyplnění přihlášky k registraci a samostatné přihlášky k registraci k daní z přidané hodnoty (dále jen DPH). Pokud se k DPH přihlašujete dodatečně, poté co vám již bylo vydáno Rozhodnutí o registraci, vyplníte pouze přihlášku k DPH;
 - ad c) Za přihlášení k registraci se považuje vaše vyjádření „ano“ a vyplnění přihlášky k registraci. Uveďte den, kdy vám podle zákona o silniční dani vzniká registrační povinnost;
 - ad d1) až d3) Za přihlášení k registraci se považuje vaše vyjádření „ano“ a vyplnění přihlášky k registraci. Uveďte datum, ke kterému vám vznikla povinnost se registrovat jako plátce.
- 03 **Název právnické osoby včetně dodatku** vyplníte název právnické osoby (dále jen PO) nebo název poplatníka daně z příjmů právnických osob, který není právnickou osobou.
- 04 IČ není-li IČ daňovému subjektu přiděleno, přidělí mu správce daně rozhodnutím vlastní identifikátor.
- 05 **Právní forma** vyplníte právní formu ve zkratce (Pro PO zapsané do obchodního rejstříku shodně s dodatkem v položce 03).
- 06 **Sídlo a) až d)** vyplníte adresu sídla PO takovou, která byla zapsána do obchodního rejstříku nebo jiné zákonem určené evidence PO. Osoby, které nemají v ČR sídlo, uveďte svoji zahraniční adresu a vyplní položku d). Zahraniční osoby na samostatné příloze uveďte údaje pro určení místní příslušnosti dle § 13 DR.
- 07 **Počátek provozování výdělečné činnosti / činnosti podrobené dani dne** uveďte datum, kdy v souvislosti s výkonem zdanitelné činnosti vznikl první náklad nebo první příjem. Pokud již PO vznikla a taková činnost ještě nezačala, kolonka na datum se proškrtne.
- 08 **Oprávnění k podnikání a) až c)** vyplníte u PO v souladu se zápisem do obchodního rejstříku nebo jiné zákonem určené evidence.
- 09 **Převážující předmět podnikání / činnosti** vyplníte slovně předmět podnikání, kterým se PO převážně zabývá.
- 10 **Identifikátor datové schránky** vyplníte identifikátor, který slouží k identifikaci datové schránky, máte-li datovou schránku zřízenou.
- 11a **E-mail** vyplníte adresu elektronické pošty.
- 12 **Číslo účtů u bank, spořitelnic a úvěrních družstev** vyplníte všechna čísla účtů u peněžních ústavů v ČR a v zahraničí, na nichž jsou soustředěny prostředky z vaší podnikatelské činnosti. Pokud máte otevřeny více než 2 účty v ČR nebo více než jeden účet v zahraničí, uveďte jejich čísla v příloze. V položce typ ID banky vyplníte typ identifikace banky, tj. např. BIC, FW, SC.
- 13 **Adresa pro doručování** vyplníte pouze v případě, že není datová schránka a liší-li se adresa, kam požadujete, aby správce daně doručoval písemnosti, od adresy uvedené v 06.
- 14 **Organizační složky podniku**
 - ad a) vyplníte počet odštěpných závodů podle § 7 odst. 1 a 2 Obchodního zákoníku. Na zvláštní příloze (tiskopisu) uveďte vnitřní pořadové organizační číslo (existuje-li), za každý odštěpný závod uveďte IČ (pokud bylo přiděleno), název, adresu včetně PSČ, telefonu, adresy elektronické pošty, IČ provozovny;
 - ad b) vyplníte počet provozoven (kromě té, která je uvedena pod číslem 06 jako sídlo podnikání) podle § 7 odst. 3 Obchodního zákoníku a § 17 zákona č. 455/1991 Sb. Na zvláštní příloze (tiskopisu) uveďte za každou provozovnu vnitřní pořadové organizační číslo (pokud existuje), název, adresu včetně PSČ, telefonu, adresy elektronické pošty;
 - ad c) vyplníte počet svých platcových pokladen, zaregistrovaných u všech místně příslušných správců daně.
- 15 **Právní předchůdce** pokud vaše PO vznikla z více subjektů, uveďte jejich DIČ a ostatní údaje v příloze.
- 16 **Zahraniční DIČ** vyplníte DIČ přidělené v zahraničí.
- 17 **Jedná se o první daňovou registraci** vyplníte ano, pokud byl daňový subjekt registrován k jakékoli dani.
- 18 **Očekávaná daňová povinnost** vyplníte při vzniku nové zaregistrované povinnosti platit daň z příjmů, pro kterou zákon stanoví zálohy.

ÚDAJE O PODEPISUJÍCÍ OSOBĚ

Údaje o zástupci: tyto údaje budou vyplňovány pouze v případech, kdy je přihláška k registraci (vztahuje se i na přílohu přihlášky k registraci) zpracovávána a podávána zástupcem za daňový subjekt.

Kód zástupce: bude vyplněn číselný kód podle níže uvedených typů zástupců

- 1 – zákonný zástupce;
- 2 – ustanovený zástupce;
- 3 – společný zástupce, smluvní zástupce;
- 4a – obecný zmocněnec – fyzická osoba i právnická osoba;
- 4b – fyzická osoba daňový poradce nebo advokát;
- 4c – právnická osoba vykonávající daňové poradenství.

Datum narození/ Evidenční číslo osvědčení daňového poradce/ IČ právnické osoby: bude vyplněno datum narození zástupce – fyzické osoby, nebo evidenční číslo osvědčení daňového poradce – fyzické osoby, nebo IČ právnické osoby – zástupce daňového subjektu.

Fyzická osoba oprávněná k podpisu (je-li daňový subjekt či zástupce právnickou osobou) s uvedením vztahu k právnické osobě (např. jednatel, pověřený pracovník apod.): tyto údaje budou vyplňovány pouze v případech, kdy je přihláška k registraci (vztahuje se i na přílohu přihlášky k registraci) podávána právnickou osobou, včetně případů, kdy je právnická osoba v postavení zástupce daňového subjektu, za nějž zpracovává a podává přihlášku k registraci (vztahuje se i na přílohu přihlášky k registraci).

Vlastnoruční podpis daňového subjektu/ Osoby oprávněné k podpisu: přihláška k registraci (vztahuje se i na přílohu přihlášky k registraci) bude opatřena vlastnoručním podpisem přímo daňovým subjektem – fyzickou osobou podávající přihlášku k registraci (vztahuje se i na přílohu přihlášky k registraci), nebo fyzickou osobou oprávněnou podepsat přihlášku k registraci (vztahuje se i na přílohu přihlášky k registraci) za daňový subjekt – právnickou osobu a v případě zastoupení daňového subjektu zmocněnou fyzickou osobou (včetně daňového poradce), nebo fyzickou osobou oprávněnou podepsat za zmocněnou právnickou osobu (včetně právnické osoby vykonávající daňové poradenství).

Dojde-li ke změně údajů, které je povinen daňový subjekt uvádět při registraci, je povinen tuto změnu oznámit správci daně do 15 dnů ode dne, kdy nastala, případně požádat o zrušení registrace, jsou-li pro to dány důvody. K oznámení změny či zrušení registrace použijte tiskopis Oznámení o změně registračních údajů / Žádost o zrušení registrace.

Všechny údaje, na něž jste neměli dostatek místa na formuláři, a všechny další údaje, které považujete za závažné ke své registraci, uveďte prosím na zvláštní příloze. U jednotlivých informací uveďte číslo položky původního formuláře, ke které se vztahují.

Pracovní smlouva

Společnost: Ráj na Zemi s.r.o. se sídlem Ostravská 76/25, 748 01, Hlučín, IČ: 26801493, zastoupená panem Davidem Řehou (dále jen „zaměstnavatel“)

a

pan David Řeha, rodné číslo 860202/5938, bydliště Ostrava, Sokolská třída 2631/87 (dále jen „zaměstnanec“)

uzavírají tuto **pracovní smlouvu**:

I.

Základní podmínky

1. Druh práce:
Zaměstnanec bude vykonávat práci maséra.
2. Místo výkonu práce:
Místem výkonu práce je Hlučín, Ostravská 76/25, 748 01.
3. Den nástupu do práce:
Zaměstnanec nastoupí do práce dne 1.12.2015.
4. Doba trvání pracovního poměru:
Pracovní poměr se uzavírá na dobu neurčitou.

II.

Údaje o nároku na délku dovolené, výpovědních dobách a stanovení týdenní pracovní doby a rozvržení pracovní doby

1. Údaje o nároku na délku:
Nárok na délku dovolené na zotavenou se řídí ustanoveními § 211 a násl. zákoníku práce.
2. Údaje o výpovědních dobách:
Výpovědní doby jsou upraveny v ustanovení § 51 a násl. zákoníku práce.

3. Údaje o stanovení týdenní pracovní doby a rozvržení pracovní doby:
Délka pracovní doby činí 40 hodin týdně. Týdenní pracovní doba je rozvržena rovnoměrně do pětidenního pracovního týdne, tj. na pět pracovních dnů v kalendářním týdnu, kterými jsou pondělí až pátek kalendářního týdne.

III.

Povinnosti zaměstnavatele

1. Zaměstnavatel je povinen přidělovat zaměstnanci práci podle pracovní smlouvy, platit mu za vykonanou práci mzdu, vytvářet podmínky pro úspěšné plnění jeho pracovních úkolů a dodržovat ostatní pracovní podmínky stanovené právními a ostatními předpisy, vnitřními předpisy zaměstnavatele a pracovní smlouvou.

IV.

Povinnosti zaměstnance

1. Zaměstnanec je zejména povinen:
2. pracovat svědomitě a řádně podle svých sil, znalostí a schopností, plnit pokyny nadřízených a dodržovat zásady spolupráce s ostatními zaměstnanci;
3. plně využívat pracovní doby a výrobních prostředků k vykonávání pracovních úkolů, plnit tyto úkoly kvalitně, hospodárně a včas;
4. dodržovat právní a ostatní předpisy vztahující se k práci jím vykonávané, včetně vnitřních předpisů zaměstnavatele;
5. řádně hospodařit s prostředky svěřenými mu zaměstnavatelem a střežit a ochraňovat majetek zaměstnavatele před poškozením, ztrátou, zničením a zneužitím a nejednat v rozporu s oprávněnými zájmy zaměstnavatele; je povinen upozornit svého nadřízeného na škodu hrozící zdraví nebo majetku a zakročit k odvrácení škody, je-li toho neodkladně třeba a nebrání-li v tom zaměstnanci důležitá okolnost;
6. zachovávat mlčenlivost o skutečnostech, o nichž se dozvěděl při výkonu zaměstnání a které v zájmu zaměstnavatele nelze sdělovat jiným osobám.
7. Zaměstnanec nesmí vedle svého zaměstnání vykonávaného v pracovněprávním vztahu k zaměstnavateli vykonávat bez předchozího písemného souhlasu zaměstnavatele výdělečnou činnost, která je shodná s předmětem činnosti zaměstnavatele.

VI.

Závěrečná ujednání

1. Zaměstnanec prohlašuje, že jej zaměstnavatel před uzavřením pracovní smlouvy seznámil s právy a povinnostmi, které pro něj z této pracovní smlouvy vyplývají, a s pracovními a mzdovými podmínkami, za nichž má sjednanou práci konat.
2. Není-li v pracovní smlouvě stanoveno jinak, řídí se práva a povinnosti zaměstnance a zaměstnavatele zákoníkem práce a souvisejícími právními předpisy.
3. Pracovní smlouva byla sepsána ve dvou vyhotoveních, z nichž jedno obdrží zaměstnanec a jedno zaměstnavatel.

V Hlučíně dne 20.11.2015


.....
zaměstnavatel

V Hlučíně dne 20.11.2015


.....
zaměstnanec